



TESINA EN DERECHO

¿ES NECESARIO ESTABLECER EN CHILE UNA NORMATIVA LEGAL ESPECIAL
QUE REGULE EL LEASING?

Autor: Tatiana Vinet Álvarez.
Profesor guía: Luis Felipe Peuriot Canterini.

Diciembre, 2011.

ÍNDICE

- Índice.....	1
- Tabla de abreviaturas.....	5
- Resumen.....	6
- Palabras claves.....	6
- Introducción.....	7

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES DEL LEASING

1. Antecedentes del leasing.....	9
2. Concepto de leasing.....	10
3. Descripción de la operación de leasing.....	12
4. Carácter mercantil del leasing.....	12
5. Clases de leasing.....	14
5.1. Atendiendo a la finalidad perseguida por el dueño de la cosa.....	14
5.1.1. Leasing Financiero.....	14
5.1.2. Leasing Operacional.....	14
5.1.3. Lease Back.....	14
5.1.4. Leasing Internacional.....	15
5.2. Atendiendo a los bienes sobre los que recae.....	15
5.2.1. Leasing Mobiliario.....	15
5.2.2. Leasing Inmobiliario.....	15
5.3. Atendiendo a su origen.....	15
5.3.1. Leasing Directo.....	15
5.3.2. Leasing Indirecto.....	15
6. Ventajas del leasing.....	16

CAPÍTULO II
NATURALEZA JURÍDICA DEL LEASING

1. Aspectos generales en torno a la naturaleza jurídica del leasing.....	18
2. Opiniones acerca de la naturaleza jurídica del leasing.....	18
2.1. Leasing como arrendamiento.....	19
2.1.1. Obligaciones del arrendador versus obligaciones de la empresa de leasing.....	21
2.1.2. Obligaciones del arrendatario versus obligaciones del usuario.....	22
2.2. Leasing como una forma de mandato.....	24
2.2.1. Empresa de leasing como mandante, y usuario como mandatario.....	24
2.2.2. Empresa de leasing como mandataria, y usuario como mandante.....	25
2.3. Leasing como compraventa.....	26
2.4. Leasing como venta a plazos.....	27
2.5. Leasing como comodato.....	28
2.6. Leasing como depósito.....	28
2.7. Leasing como contrato mixto.....	29
3. Conclusiones en torno a la naturaleza jurídica del leasing.....	30

CAPÍTULO III
SITUACIÓN LEGAL DEL LEASING EN EL DERECHO COMPARADO

1. Regulación del leasing en el Derecho comparado.....	31
1.1. Situación legal del leasing en Europa.....	31
1.1.1. Francia.....	32
1.1.2. Bélgica.....	32
1.1.3. España.....	33
1.2. Situación legal del leasing en Latinoamérica.....	34
1.2.1. Colombia.....	35
1.2.2. México.....	36
1.2.3. Argentina.....	37
2. El intento internacional por unificar la regulación del leasing:	
Convenio de UNIDROIT sobre el Leasing Financiero Internacional.....	38

CAPÍTULO IV
SITUACIÓN LEGAL DEL LEASING EN CHILE

1. Situación legal del leasing en Chile.....	40
1.1. Circulares dictadas por la SBIF y la SVS.....	41
1.1.1. SBIF, Circular N° 2.178 Bancos y N°603 Financieras.....	41
1.1.2. SBIF, Circular N° 2.257 de mayo de 1987.....	41
1.1.3. SBIF, Circular N° 2.293 de octubre de 1987.....	41
1.1.4. SBIF, Circular N° 2.392 de septiembre de 1988.....	42
1.1.5. SBIF, Circular Filiales N°s 8 y 9 de diciembre de 1989.....	42
1.1.6. SVS, Circular N° 939 de abril de 1990.....	42
1.1.7. SBIF, Circular Filial N° 14 de julio de 1991.....	42
1.1.8. SBIF, Circular Filial N° 18 de agosto de 1992.....	42
1.1.9. SBIF, Circular Filial N° 26 de enero de 1996.....	42
1.1.10. SBIF, Circular Filial N° 28 de enero de 1996.....	42
1.2. Jurisprudencia en relación al leasing.....	42
1.2.1. Oficio N° 3.747 de 5 de octubre de 1999, Subdirección Normativa, Departamento de Impuestos Indirectos.....	43
1.2.2. Sentencia Arbitral de 6 de marzo de 2000, Rol 148-99.....	44
1.3. Situación legal del Leasing Habitacional.....	45
2. Problemas en torno a su falta de regulación legal.....	45
Conclusiones.....	49
Bibliografía.....	50

TABLA DE ABREVIATURAS

- CC	:	Código Civil.
- CdC	:	Código de Comercio.
- CAM Santiago	:	Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago.
- IVA	:	Impuesto al Valor Agregado.
- SBIF	:	Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.
- SII	:	Servicio de Impuestos Internos.
- SVS	:	Superintendencia de Valores y Seguros.
- UNIDROIT	:	Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.

RESUMEN

En el presente trabajo se pretende analizar y dilucidar si es necesario establecer en Chile una regulación legal especial del leasing.

Para determinar esto, se analizará la naturaleza jurídica de esta operación, dando a conocer distintas posturas que se han planteado en doctrina, en ciertos casos confrontándolas, y adoptándose finalmente una postura específica.

Íntimamente relacionado con esto, se hará referencia tanto a la situación legal actual de otros países, como a lo que ocurre en el Ordenamiento Jurídico chileno.

Planteamos, en definitiva, un problema de vacío legal en nuestro Ordenamiento Jurídico en relación al leasing, ya que la regulación existente hoy en día es insuficiente, resultando imperiosa la necesidad de establecer una normativa legal especial que lo regule, y tutele los intereses de las partes, dándose así, ciertos argumentos de *Lege Ferenda*.

PALABRAS CLAVE

Leasing. Financiamiento. Inversión. Vacío Legal. Regulación Legal.

INTRODUCCIÓN

El leasing representa hoy en día una operación de gran importancia práctica para las empresas, ya que es una eficaz herramienta de financiamiento e inversión.

Actualmente en Chile, el leasing no cuenta con una regulación legal especial que comprenda sus diversas modalidades y características. En efecto, al margen de algunas disposiciones reglamentarias aisladas, nuestra legislación carece de una normativa que regule de manera omnicompreensiva esta compleja operación y que considere su especial naturaleza jurídica.

En este contexto, el presente trabajo tiene por objeto determinar si es necesario establecer una normativa legal especial que regule el leasing, para lo cual cobra gran importancia analizar la doctrina chilena y considerar la realidad existente sobre la materia en otros países.

El primer capítulo, denominado “Aspectos Generales del Leasing”, es meramente introductorio. Se analizan conceptos básicos del leasing, sus antecedentes, sus distintas clasificaciones, sus ventajas, entre otras consideraciones.

En el segundo capítulo, denominado “Naturaleza Jurídica del leasing”, se analiza a fondo el problema existente a raíz de la incertidumbre en torno a la naturaleza jurídica de esta operación, considerando, y en ciertos casos confrontando, la opinión de algunos autores, adentrándose específicamente en las obligaciones que las partes tienen en el contrato de arrendamiento, al cual generalmente se asocia el leasing. En este sentido, se pondrá en evidencia que muchas de las obligaciones emanadas del arrendamiento no se condicen con las obligaciones existentes en el leasing.

Luego, en el tercer capítulo, denominado “Situación legal del Leasing en Derecho Comparado”, se analiza el tratamiento legislativo que se aplica al leasing en distintos países, tanto europeos como latinoamericanos, y se evidencia el intento internacional por lograr unificar su regulación, examinando brevemente el Convenio de UNIDROIT de 1988 sobre Leasing Internacional.

Finalmente, en el último capítulo, denominado “Situación legal del Leasing en Chile”, se hace una breve mención a las normas reglamentarias existentes actualmente en Chile, y se examina la situación del leasing habitacional en nuestro país. Evidenciándose

así, el problema que se origina por la falta de regulación legal del leasing, demostrando que en Chile hay una suerte de vacío legal en torno al tema. Para así, concluir que es necesario establecer una normativa legal especial que regule esta operación en sus diversas modalidades, como ya ha ocurrido en otros países.

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES DEL LEASING

1. Antecedentes del leasing

El leasing tiene antecedentes bastante remotos. Es más, algunos historiadores señalan que en el año 3.000 A.C los dioses arrendaban a los agricultores una parte de la tierra sagrada a cambio del pago de un canon¹.

El primer vínculo contractual que puede considerarse como el origen del leasing, lo encontramos a fines del siglo XIX, en que empresas norteamericanas practicaron el “arriendo servicio”. A modo de ejemplo, se puede citar el caso de las empresas ferrocarrileras americanas, quienes construyeron casi la totalidad de la red de ferrocarriles de Estados Unidos a través del leasing, ya que sustituyeron la tradicional compraventa por el arrendamiento con opción de compra².

Más adelante, en el siglo XX, concretamente en el año 1920, la Bell Telephone System decidió que, en lugar de vender sus teléfonos a los clientes, se los arrendarían, quedando la misma empresa como copropietaria de dichos teléfonos. La propuesta fue prontamente imitada por otras compañías, como la International Business Machines (más conocida como IBM), y la United Shoe Machinery Corporation³.

Sin embargo, el origen del leasing tal y como se entiende en la actualidad, lo encontramos en la década de los 50' en Estados Unidos, cuando D.P Boothe Jr, director de una pequeña fábrica de alimentos de California se enfrentó a un problema. El Ejército Estadounidense le hizo un importante pedido, para lo cual necesitaba de nueva maquinaria que en ese minuto le era prácticamente inimaginable comprar, dado el escaso capital de la fábrica, sumándole a su preocupación el determinar qué haría con esa maquinaria una vez terminado el contrato. Así, ante la imposibilidad de adquirir dichos bienes, Boothe los consiguió en arriendo, y los restituyó al término del contrato, evitando así una gran inversión, y con la ventaja de no tener que quedarse con la maquinaria ociosa una vez finalizado el pedido del Ejército. Fue tan satisfactorio el resultado de esta operación que

¹ Amat, Oriol: *El leasing: Modalidades, funcionamiento y comparación con otras opciones*, pág. 10.

² Torrontegui Martínez, Miren: *Leasing: Aspectos técnicos, económicos y jurídicos*, pág 24.

³ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 25.

Boothe, hoy considerado el padre del leasing, fundó en 1952 la United States Leasing Corporation, y en 1954 la Boothe Leasing Corporation⁴.

Ahora bien, si nos trasladamos a nuestro país, es necesario hacer presente que como consecuencia de las reformas económicas implementadas a partir del Gobierno Militar, las cuales buscaban la modernización y crecimiento de la economía, se dio paso al surgimiento del leasing en Chile.

De esta manera, la primera manifestación del leasing surgió en el año 1977 por iniciativa del Banco de Chile y una empresa española, quienes crearon “Leasing Andino S.A.”⁵. Hasta el año 1999, el mercado chileno del leasing, estuvo dominado primordialmente por empresas de leasing filiales bancarias, siendo absorbidas posteriormente por sus bancos matrices, transformándose en divisiones de dichos bancos, como se puede ver claramente hoy en día⁶.

A partir de su incorporación al mercado chileno, se puede apreciar un gran desarrollo del leasing en la industria financiera, especialmente en la última década, en que ha pasado a ser un mecanismo de gran aplicación práctica para los empresarios, fundamentalmente al momento de aumentar y modernizar sus medios productivos.⁷

2. Concepto de leasing

Etimológicamente, la expresión Leasing proviene del verbo inglés “to lease” que significa arrendar o alquilar⁸.

Es más, la vigésimo tercera edición del Diccionario de la Lengua de la Real Academia Española el vocablo leasing es definido como “arrendamiento con opción de compra del objeto arrendado”⁹.

Sin embargo, esto es insuficiente y en cierta medida equívoco para lograr entender lo que es el leasing en su esencia. En este punto, debemos tener en cuenta que el leasing es una figura atípica, que no cuenta con una disposición legal que permita emitir un concepto jurídico general del leasing.

⁴ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 25.

⁵ Ramos A, Ramón , *et al: Leasing Operativo y Financiero*, pág. 13.

⁶ Ver: Página Web de la Asociación Chilena del Leasing: www.achel.cl/.

⁷ Ver: Página Web de la Asociación Chilena del Leasing: www.achel.cl/.

⁸ Parada Daza, J. Rigoberto: *Instrumentos de Financiamiento e Inversión: factoring, leasing, securitización y ADR*, pág. 39.

⁹ Ver: Pagina Web del Diccionario de la Lengua Española www.rae.es/.

Tanto por su compleja y poco definida naturaleza jurídica, como por la flexibilidad de esta figura y sus particulares características, existe gran controversia entre las distintas posiciones teóricas con respecto a su definición¹⁰, tal y cómo se explicará en el capítulo siguiente.

De esta manera, la Circular N° 2.392 de 9 de septiembre de 1988 de la SBIF, define la operación de leasing como si fuese un contrato, en los siguientes términos: *“El leasing es un contrato en virtud del cual una de las partes, denominada, ‘empresa de leasing’, adquiere a solicitud de otra, denominada ‘arrendatario’, bienes de capital para el uso de este último, a cambio de pagos que recibirá, por un plazo determinado, pudiendo el arrendatario ejercer al fin del período una opción de compra”*¹¹

Esta definición no parece adecuada, ya que el leasing no es un contrato, sino que una operación financiera en la que se ven involucrados diversos contratos de distinta naturaleza, esencialmente el contrato de compraventa entre la empresa de leasing y el proveedor del bien, y el contrato de leasing propiamente tal entre el usuario y la empresa de leasing. Por esta razón, resulta más preciso utilizar un concepto que logre recoger la base de la operación jurídica del leasing y, que a su vez la diferencie de otros tipos de contrato, especialmente del arrendamiento.

Desde esta perspectiva, podemos recurrir a las siguientes definiciones doctrinales, a saber:

En primer lugar, el concepto dado por don Ricardo Sandoval, quien señala que el leasing *“es una operación financiera mediante la cual la empresa de leasing adquiere de un fabricante o proveedor, ciertos bienes de capital productivo, elegidos por un usuario determinado, con la finalidad de cederle su uso, por un plazo convenido, mediante un pago periódico y facultándolo para optar, al término del mismo, por la compra de los bienes a un precio predeterminado, por la renovación del uso bajo otras condiciones, por la devolución de los bienes u otra opción que se estipule”*¹².

Otro concepto bastante acertado es el otorgado por la Dra. Miren Torrontegui Martínez, ya que abarca los elementos característicos del leasing financiero, diferenciándolo de operaciones y contratos más o menos afines. La citada autora expresa

¹⁰ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 16.

¹¹ Circular N° 2.392 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, de 9.09.1988.

¹² Sandoval López, Ricardo: *Contratos Mercantiles*, Tomo II, pág. 350.

que “*el leasing es una técnica de financiación que opera a través de un contrato, por el cual, una sociedad especializada se obliga a adquirir un determinado bien de capital, señalado por el futuro usuario y a entregar a éste, su uso y goce, percibiendo a cambio un canon mensual, durante un tiempo convenido correspondiente al de amortización del bien, al término de este período inicial irrevocable, el arrendatario tiene derechos alternativos: restituir el bien, cambiarlo por otro, participar de su precio de venta a un tercero, o bien ejercer su opción de compra por un valor residual*”¹³.

3. Descripción de la operación de leasing

Si bien esta operación cuenta con distintas modalidades, su forma más tradicional y común se refiere al leasing financiero, el que consiste en que la empresa o persona interesada en adquirir un determinado bien, acude a la empresa de leasing para que ésta, luego de un examen de la solicitud y un estudio sobre el usuario, adquiera del fabricante o productor dicho bien, cediendo posteriormente al usuario su uso por un tiempo convenido, a cambio de una renta que se pagará en forma fraccionada, y pudiendo optar al finalizar por: adquirir el bien a un precio predeterminado, proceder a la renovación del contrato por un nuevo periodo, restituir el bien a la empresa de leasing, o bien, optar por repartir el producto de la venta a terceros¹⁴.

4. Carácter mercantil del leasing

Primeramente, es necesario tener en cuenta que por regla general los actos son de carácter civil, por ende, excepcionalmente serán mercantiles. Para determinar si un acto es de carácter mercantil, debemos dirigirnos al artículo 3° del CdC, que enumera los actos de comercio.

Igualmente, es imperioso señalar que la autonomía de la voluntad no juega rol alguno a la hora de mercantilizar un acto, ya que las normas que determinan la mercantilidad son de orden público y, en consecuencia, no pueden ser alteradas por la voluntad de las partes.

¹³ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 23.

¹⁴ Chuliá Vicént, Eduardo, *et al: Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos*, Tomo III, pág. 22.

Por otro lado, debemos considerar el denominado ‘principio de lo accesorio’, que permitirá ampliar o restringir la noción de acto de comercio, y que se puede definir como aquel que “consiste en reputar como mercantiles actos que, no obstante ser naturalmente civiles, acceden a una actividad o acto jurídico principal de carácter comercial, ya sea porque lo complementa, facilitan o garantizan. A su vez consiste en reputar civiles actos naturalmente mercantiles, cuando ellos acceden de la manera referida a una actividad principal no comercial”¹⁵.

Ahora bien, si se analiza la figura del leasing, es posible percatarse que ésta no está contenida dentro de los actos de comercio enumerados en el artículo 3º del CdC. Si bien este cuerpo legal data del año 1865, lo que hace muy poco probable que figure en su texto original, las innumerables modificaciones que éste ha tenido no lo han incluido en forma expresa¹⁶.

Con todo, si analizamos esta operación desde el punto de vista de la empresa de leasing, es claramente un acto de comercio, ya que ésta compra bienes con el ánimo de arrendarlos, con fines de lucro¹⁷, quedando de esta manera, mercantilizado el acto conforme al artículo 3º N° 1 del CdC.

Luego, en lo relativo a la venta del bien desde la empresa de leasing al usuario, podemos señalar que, para la empresa, es un acto de comercio, ya que le ha precedido una compra mercantil. En cambio, para el usuario que lo recibe, será un acto de comercio en la medida que complemente, facilite o garantice una actividad principal mercantil, en virtud de la teoría de lo accesorio. Y, en caso contrario, será un acto civil.¹⁸

De modo similar, en lo concerniente a la cesión del uso del bien entre la empresa de leasing y el usuario, para la primera será un acto de comercio, dado que está precedida de una compra mercantil, y para el usuario será un acto de comercio en la medida que complemente, facilite o garantice una actividad principal de carácter mercantil¹⁹.

En este orden podemos citar a la Doctora Miren Torrontegui Martínez, quien señala que *“este contrato tiene un carácter definitivamente mercantil. Se trata de una actividad*

¹⁵ Peuriot Canterini, Luis Felipe: *Supuestos Económicos del Derecho Comercial. Concepto y Contenido del Derecho Comercial. Fuentes*, apunte de cátedra “Derecho Comercial, Actos Mercantiles y Organización Jurídica de la Empresa”, pág 5.

¹⁶ Ramos A, Ramón, *et al*: ob. cit., pág. 39.

¹⁷ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 351.

¹⁸ Ramos A, Ramón, *et al*: ob. cit., pág. 40.

¹⁹ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 351.

financiera. Reúne los elementos de intermediación y lucro que son los que tipifican al acto de comercio”²⁰.

5. Clases de leasing

Para lograr una clasificación omnicomprendiva del leasing se analizará esta figura atendiendo a tres criterios, a saber: la finalidad perseguida por el dueño del bien, los bienes sobre los que recae esta operación y, finalmente, el origen del leasing.

5.1. Atendiendo a la finalidad perseguida por el dueño de la cosa:

Si bien la forma más tradicional del leasing es el denominado leasing financiero, existen otras clases de leasing, como son el leasing operacional y el lease back, todos los cuales se explicarán a continuación:

5.1.1. Leasing Financiero: tiene lugar cuando una persona (usuario) que ha escogido un bien productivo, solicita a la empresa de leasing que adquiera dicho bien del productor para que le ceda su uso, contando, el usuario, con la opción de compra del referido bien por un valor residual, o bien, pudiendo optar por otras alternativas como la restitución de la cosa, la renovación del leasing por un nuevo período, o el reparto del producto de la venta a terceros²¹. En este tipo de leasing se enfocará mayormente esta tesina.

5.1.2. Leasing Operacional: tiene lugar cuando el propio fabricante, proveedor o comerciante opera un leasing con mercaderías de su giro, colocando él mismo estos bienes, y pudiendo el usuario dejar sin efecto la operación de leasing en cualquier momento, eso sí, dando el previo aviso correspondiente²².

5.1.3. Lease back: *“tiene lugar en el caso en que se venda un bien por una persona, pero conservando ésta dicho bien, a título de leasing”*²³. Cuenta con el mismo tratamiento que el leasing financiero, pero con la diferencia que el vendedor del equipo es el mismo usuario, quien busca transformar su activo inmovilizado en capital de trabajo.

²⁰ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 53.

²¹ De Solminihac Iturria, Jaime: *Compendio de Derecho Comercial*, Tomo 4, pág. 597.

²² De Solminihac Iturria, Jaime: ob. cit., pág. 597.

²³ De Solminihac Iturria, Jaime: ob. cit., pág. 600.

5.1.4. Leasing Internacional: esta modalidad de leasing se caracteriza porque la sociedad de leasing, el usuario, y a veces, el proveedor se encuentran en distintos países²⁴. Para la óptima utilización de esta clase de leasing se hace fundamental la creación de reglas o normas uniformes, en la medida de lo posible, en los distintos Estados.

5.2. Atendiendo a los bienes sobre los que recae:

Como podemos imaginar, este criterio cuenta con dos clasificaciones, dependiendo de la naturaleza del bien que es objeto de la operación de leasing, a saber:

5.2.1. Leasing Mobiliario: es aquel leasing que permite financiar la adquisición de bienes de capital muebles, tales como vehículos, maquinarias en general, equipos de computación, etc²⁵. Es necesario hacer notar que este trabajo se enfocará mayormente en este tipo de leasing.

5.2.2. Leasing Inmobiliario: es aquel que recae sobre bienes raíces²⁶. Dentro de esta clase de leasing encontramos el Leasing Habitacional, al que haremos una pequeña referencia más adelante, por su excepcional situación dentro del ordenamiento jurídico chileno.

5.3. Atendiendo a su origen:

Esta clasificación se refiere específicamente a la habitualidad del bien objeto de la operación, pudiendo distinguirse entre:

5.3.1. Leasing Directo: *“se caracteriza porque permite la adquisición de un bien elegido por el usuario, que no es de uso corriente, debido a lo cual implica un riesgo de relocalización para la empresa de leasing”*²⁷.

5.3.2. Leasing Indirecto: *“tiene por objeto bienes de uso corriente, comporta un acuerdo entre fabricante y la empresa leasing para que ésta financie a los*

²⁴ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 379.

²⁵ Ver: Página Web del Banco Santander: www.santander.cl/canales/empresas/productos/leasing.asp/.

²⁶ De Solminihac Iturria, Jaime: ob. cit., pág. 599.

²⁷ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 345.

usuarios, garantizando el fabricante la operación con el servicio técnico y la reposición del bien si éste no funciona como corresponde”²⁸.

6. Ventajas del leasing

Hoy en día, el leasing, concretamente el leasing financiero, representa en nuestro país una gran ventaja para el financiamiento de las empresas, específicamente al momento de adquirir o renovar sus medios productivos. En este sentido, se pueden nombrar las siguientes ventajas:

- Su gran flexibilidad, ya que se contemplan soluciones ágiles y adaptables a la situación particular de cada usuario, en términos de cuotas diferenciadas, plazos y monedas²⁹.
- Hay un financiamiento del 100% del bien, ya que no requiere anticipos, saldos compensatorios, ni pagos adicionales³⁰. También se puede señalar, que los gastos asociados se incorporan como parte del financiamiento, tales como seguros por todo el período de arrendamiento, impuestos, gastos legales y de administración del contrato, entre otros³¹.
- En el caso del leasing financiero, el usuario puede escoger el bien libremente, eligiendo al fabricante, el modelo del equipo, la marca, etc³².
- En el caso del Lease back, el usuario cuenta con la posibilidad de vender sus propios bienes, pero seguir haciendo uso de ellos³³.
- Permite al usuario evitar desembolsos iniciales importantes, logrando de esta manera mantener actualizados sus bienes productivos, sin aumentos en sus activos fijos³⁴.
- Ofrece economía en el costo de contratación, inmediatamente desde la entrega del bien, ya que éste empieza a producir y a rendir beneficios de inmediato³⁵.
- Permite el pago de cuotas periódicas sólo una vez que el bien ha entrado en funciones, con el consecuente ahorro de costos operativos³⁶.

²⁸ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 345.

²⁹ Ver: Página Web de la Asociación Chilena del Leasing: www.achel.cl/.

³⁰ De Solminihac Iturria, Jaime: ob. cit., pág. 604.

³¹ Ver: Página Web de la Asociación Chilena del Leasing: www.achel.cl/.

³² Amat, Oriol: ob. cit, pág. 101.

³³ Ramos A, Ramón, *et al*: ob. cit., pág. 76.

³⁴ De Solminihac Iturria, Jaime: ob. cit., pág. 604.

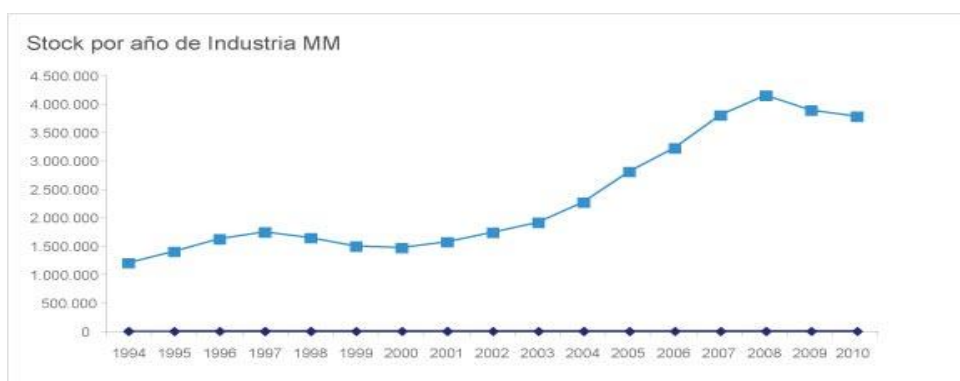
³⁵ Amat, Oriol: ob. cit, pág. 101.

³⁶ De Solminihac Iturria, Jaime: ob. cit., pág. 604.

- Cuenta con plazos de financiamientos más largos que los exigidos en Bancos e instituciones financieras. De esta forma, permite el financiamiento de operaciones de mediano y largo plazo, con un mínimo de 12 meses y un máximo de 60 meses en el caso de bienes muebles, y con un mínimo de 60 meses y un máximo de 144 para inmuebles³⁷.
- En el leasing, los pagos por el uso y goce importan gastos que pueden deducirse como tales para los efectos del pago del impuesto a la renta. Así, podemos señalar que existe ventaja tributaria, ya que al realizar una operación de leasing se produce un ahorro impositivo, eso sí, siempre y cuando la empresa cuente con utilidades, ya que en este caso las cuotas a pagar se considerarán como gasto operacional, pese a tratarse de un bien de capital, reduciéndose de esta manera la base imponible de la empresa³⁸. Otra ventaja tributaria, es que el leasing no se encuentra gravado con el impuesto de timbres y estampillas³⁹.

A raíz de los beneficios recién señalados, en el gráfico N°1 se ilustra el gran incremento que ha tenido la utilización del leasing en Chile en los últimos años. Es más, desde el año 2000 hasta el 2008 se aprecia un crecimiento sostenido en el stock ofrecido por las empresas de leasing. Si bien en los años 2009 y 2010 se aprecia una baja en el stock, esto se debe fundamentalmente a la crisis económica que se ha vivido en este período, y no a un desintenso en utilizar el leasing como una forma de financiamiento en las empresas.

Gráfico N°1:



Fuente: Asociación Chilena de Leasing⁴⁰.

³⁷ Ver: Página Web de la Asociación Chilena del Leasing: www.achel.cl/.

³⁸ Ver: Página Web de la Asociación Chilena del Leasing: www.achel.cl/.

³⁹ Ver: Página Web del Instituto Chileno de Derecho Tributario: www.ichdt.cl/.

⁴⁰ Ver: Página Web de la Asociación Chilena del Leasing: www.achel.cl/.

CAPÍTULO II

NATURALEZA JURÍDICA DEL LEASING

1. Aspectos generales en torno a la naturaleza jurídica del leasing

Como señala Roberto Freeman *“la naturaleza jurídica de un contrato es el carácter intrínseco de que se encuentra revestida una figura en apariencia jurídica, tenga o no reconocimiento normativo”*⁴¹.

Ahora bien, al enfocarnos específicamente en el leasing, podemos apreciar la gran controversia doctrinaria existente en torno a este tema, ya que los autores plantean opiniones muy diversas en relación a su naturaleza jurídica.

Así, la gran mayoría de éstos consideran que la operación de leasing se asimila al contrato de arrendamiento, por lo que se le debería dar el mismo tratamiento. Otros, creen que es un mandato, otros una venta a plazo, entre otras figuras que se explicarán más adelante.

Si bien, a simple vista, es posible relacionar el leasing con ciertos contratos o figuras, como los mencionados precedentemente, realmente se trata de una figura con características propias⁴², y no puede ser calificada o asimilada a otros tipos contractuales, lo que se explicará en el siguiente punto de este capítulo.

Además de la gran relevancia con que cuenta el leasing hoy en día, se pueden mencionar dos razones principales que hacen necesaria la determinación de su naturaleza jurídica. En primer lugar, lograr distinguir el leasing de otros contratos u operaciones semejantes. En segundo lugar, por las distintas implicancias tributarias y jurídicas que se derivan según la naturaleza jurídica que se le dé⁴³.

2. Opiniones acerca de la naturaleza jurídica del leasing

Como acabamos de mencionar, existen diversas opiniones en torno a la determinación de la naturaleza jurídica del leasing.

⁴¹ Freeman C., Roberto: *Leasing, Trama Financiera de las Empresas*, pág. 81.

⁴² Bonfanti, Mario: *Contratos Bancarios*, pág. 269.

⁴³ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 50.

Así, gran parte de la doctrina ha pretendido asimilar el leasing a las formas clásicas de contratación, en razón de ciertas semejanzas que guardan entre sí⁴⁴. Sin embargo, esta figura cuenta con una naturaleza jurídica propia y diferente, por lo que a continuación se desarrollarán algunas de estas posturas, dando a entender por qué son erróneas o poco precisas.

2.1. Leasing como arrendamiento:

Un sector mayoritario de la doctrina asimila la figura del leasing con el arrendamiento, dándole incluso su mismo tratamiento normativo.

Es cierto que al hacer una primera lectura del artículo 1915 de nuestro CC, parece factible tal asimilación, ya que éste define el arrendamiento como *“un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado”*⁴⁵.

Sin embargo, si se analizan más a fondo ambas figuras es dable apreciar que el contrato de arrendamiento es insuficiente para explicar la mayor complejidad que lleva aparejado el leasing. Así, se puede señalar que realmente existe solo un elemento en común entre ambas figuras, a saber, la cesión del uso y goce de un bien a cambio del pago periódico de una renta⁴⁶.

No obstante, debido a la distinta finalidad económica y jurídica que revisten ambas figuras, se puede afirmar que las diferencias existentes son mucho mayores que sus similitudes.

En este punto, es pertinente citar a don Carlos Carmona Gallo, quien señala que las relaciones de las partes y las obligaciones que surgen en la operación de leasing exceden en muchos aspectos al tradicional contrato de arrendamiento, hasta el extremo de que se ha llegado a invertir o trasladar obligaciones que serían propias del arrendador al arrendatario⁴⁷.

⁴⁴ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 54.

⁴⁵ Código Civil de la República de Chile, artículo 1915.

⁴⁶ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 368.

⁴⁷ Carmona Gallo, Carlos: *Contrato de Leasing Financiero*, pág. 38.

Siguiendo con este mismo planteamiento, don Álvaro Puelma señala que tanto en el leasing operativo, en el leasing financiero y en el lease back, la intención de las partes no se limita a querer celebrar un negocio con los efectos de un mero arrendamiento con opción de compra⁴⁸.

Así, mientras que el arrendamiento se trata de una simple cesión del uso y goce de un bien corriente, ya sea mueble o inmueble, por un plazo y renta convenidos, en el leasing financiero dicha cesión recae sobre un bien de capital productivo, adquirido entonces con una finalidad financiera, y sobre el cual el usuario puede ejercer una opción de compra⁴⁹.

Como señala Galvarino Palacios, el contrato de arrendamiento no tiene en nuestro sistema el carácter de ‘operación financiera’ que la doctrina, unánimemente, reconoce al leasing, y que también le reconoce la escasa legislación nacional que alude impropiaamente a esta figura⁵⁰.

Ahora, si nos enfocamos en el precio, se puede constatar que en el caso del arrendamiento éste guarda relación directa y proporcional con el servicio que presta el bien objeto del contrato, sin que se valore el derecho de disposición, en cambio en el leasing el canon será calculado de manera tal que se logre cubrir la inversión total realizada por la empresa de leasing, dentro de un plazo forzoso e irrevocable, y dentro del cual está incluida la facultad de disponer de la cosa⁵¹.

Por otra parte, tanto el arrendamiento como el leasing se concretan en un marco jurídico contractual, siendo en ambos casos bilaterales, es decir, producen derechos y obligaciones recíprocos entre las partes. Sin embargo, como consecuencia de la disímil finalidad que tienen ambas figuras, las obligaciones que contraen las partes serán distintas en muchos casos. De esta manera, si se analizan dichas obligaciones, tal como se hará a continuación, queda en evidencia lo poco preciso que resulta asimilar la operación de leasing al contrato de arrendamiento.

⁴⁸ Puelma Accorsi, Álvaro: *Contratación Comercial Moderna*, pág. 103.

⁴⁹ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 368.

⁵⁰ Palacios Gómez, Galvarino: *Naturaleza Jurídica y Licitud del Contrato de Leasing en el Derecho Chileno*, “Revista de Derecho” N° 21, pág. 87.

⁵¹ Palacios Gómez, Galvarino: ob. cit., pág. 88.

2.1.1. Obligaciones del arrendador versus obligaciones de la empresa de leasing

Para analizar las obligaciones que el arrendador contrae en el contrato de arrendamiento, y poder contrastarlas con las obligaciones que tiene la empresa de leasing en dicha operación, es necesario remitirse a ciertas normas del CC.

En primer lugar, y como ya se mencionó, en virtud del artículo 1915 del CC⁵² el arrendador está obligado a conceder el goce de un bien al arrendatario. Luego, a la luz de lo dispuesto en el artículo 1924⁵³ del mismo cuerpo legal, se puede apreciar que esta obligación implica tres nuevas obligaciones, que posteriormente se analizarán por separado, a saber:

- 1°. entregar al arrendatario la cosa arrendada;
- 2°. mantenerla en estado de servir para el fin a que ha sido arrendada;
- 3°. librar al arrendatario de toda turbación o embarazo en el goce de la cosa arrendada.

De esta manera, si se examina la primera obligación, es decir, aquella que tiene el arrendador de entregar al arrendatario la cosa arrendada, es posible señalar que en el caso del leasing financiero, la empresa de leasing compra el bien elegido por el usuario al proveedor o fabricante, quien lo entrega directamente al usuario. Entonces, esta obligación, que en el caso del contrato de arrendamiento debe cumplir el arrendador, en la operación de leasing la cumple el fabricante o proveedor⁵⁴, y no la empresa de leasing, quien debiera cumplirla en el caso de que fuese posible asimilar el arrendamiento al leasing. Así, si incluyéramos esta cláusula en el contrato de arrendamiento, éste se desnaturalizaría, lo que deja en evidencia la imposibilidad de asimilar tales figuras.

Si bien algunos autores señalan que esto se explicaría por el hecho de que existe una relación de mandato, donde la empresa de leasing, en su calidad de mandante, encarga al proveedor o fabricante, en su calidad de mandatario, la entrega del bien al usuario, esto no se condice con la realidad, ya que la empresa de leasing no se hace responsable frente al usuario de la óptima ejecución de dicha obligación por parte del fabricante, ya que dichas empresas estipulan que tanto las entregas como las instalaciones de los bienes, se hacen por

⁵² Código Civil de la República de Chile, artículo 1915.

⁵³ Código Civil de la República de Chile, artículo 1924.

⁵⁴ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 369.

cuenta del usuario, quedando ellos mismos como responsables de los gastos, riesgos y peligros que el cumplimiento de estas obligaciones conllevan⁵⁵.

Ahora, respecto de la segunda obligación mencionada precedentemente, el artículo 1927 del CC⁵⁶ establece que dicha obligación implica realizar durante el tiempo que dure el arriendo, todas las reparaciones necesarias, exceptuando las locativas, ya que éstas corresponden generalmente al arrendatario. No obstante, en el caso de la operación de leasing, lo usual es la existencia de una estipulación expresa que libere a la empresa de leasing de la obligación de realizar las reparaciones necesarias, y que por ende, éstas quedan a cargo exclusivo del usuario⁵⁷. Por lo tanto, tampoco sería correcto hacer la similitud entre la empresa de leasing y el arrendatario en torno a esta obligación.

Finalmente, en lo relativo a la obligación que tiene el arrendador de librar al arrendatario de toda turbación o embarazo en el goce de la cosa arrendada y, de garantizar que el arrendatario no sufra perturbaciones por parte de terceras personas, lo usual es que en esta operación financiera, la empresa de leasing acuerde con el propio usuario que este último renuncie a su derecho a solicitar una disminución en la renta, una indemnización de perjuicios, o incluso a dar por terminado el contrato⁵⁸, lo que, a contrario sensu, sí puede pedir el arrendatario si se observa el artículo 1928 del CC⁵⁹.

En lo que concierne a la obligación de garantizar la no turbación por parte de terceros, en la práctica, la empresa de leasing establece cláusulas de exoneración total de responsabilidad, consideradas lícitas ya que las normas de derecho común que consagran estas obligaciones no son de orden público, por lo que pueden ser derogadas por acuerdo de las partes⁶⁰.

2.1.2. Obligaciones del arrendatario versus obligaciones del usuario

De igual manera, hay ciertas obligaciones que contrae el arrendatario en el contrato de arrendamiento que no son posibles de asimilar, ni de darles el mismo tratamiento que las obligaciones que contrae el usuario en la operación de leasing, y viceversa.

⁵⁵ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 369.

⁵⁶ Código Civil de la República de Chile, artículo 1927.

⁵⁷ Puelma Accorsi, Álvaro: Ob. cit., pág. 106.

⁵⁸ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 369.

⁵⁹ Código Civil de la República de Chile, artículo 1928.

⁶⁰ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 369.

Primeramente, para tener una visión más general del tema, es adecuado señalar que las principales obligaciones que contrae el usuario en la operación de leasing son siete, a saber⁶¹:

1. Elegir el o los bienes objeto de la operación.
2. Pagar la renta.
3. Usar el bien en los términos convenidos.
4. Mantener y reparar el equipo.
5. Restituir el bien al término del contrato.
6. Colocar placas que individualicen dichos bienes frente a terceros.
7. Contratar seguros.

Al profundizar en dichas obligaciones, también es posible apreciar ciertas incompatibilidades entre la figura del arrendamiento y del leasing.

De esta manera, si uno se enfoca en la obligación de elección del bien por parte del arrendatario en el caso del arrendamiento, y por parte del usuario en el caso del leasing, es posible observar la primera diferencia. Así, en el caso de un simple arrendamiento, el arrendatario sólo tiene la posibilidad de elegir el bien a arrendar dentro del stock del arrendador⁶². En cambio, en el leasing financiero, más que una obligación es una facultad con la que cuenta el usuario, ya que éste va a elegir libremente el bien que desea adquirir directamente con su fabricante o proveedor, comunicándoselo a la empresa de leasing para que ésta lo adquiera, y le ceda posteriormente su uso y goce.

Asimismo, se advierten diferencias en cuanto a la obligación de mantener y reparar el equipo que, como ya se señaló, en el caso del arrendamiento recae sobre el arrendador, y en el caso del leasing pesa sobre el usuario, y no sobre la empresa de leasing.

Finalmente, tal vez la diferencia más evidente se da en cuanto a la obligación de restitución del bien al término del contrato. Si se mira desde el punto de vista del arrendamiento, se sabe que el arrendatario debe restituir el o los bienes arrendados al arrendador una vez expirado el contrato de arrendamiento. Sin embargo, al término de la operación de leasing se observa una situación diversa, ya que el usuario tiene la posibilidad de elegir entre diversas opciones, a saber, comprar el bien por un valor residual, renovar el

⁶¹ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 358.

⁶² Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 359.

leasing por un nuevo período, repartir el producto de la venta a terceros, o bien, restituir el bien a la empresa de leasing. Dándose sólo en este último caso, una situación similar a la del arrendamiento, ya que el usuario tendrá que devolver el bien en buen estado a la empresa de leasing⁶³.

2.2. Leasing como una forma de mandato:

Dentro de las diversas opiniones en torno a la naturaleza jurídica del leasing, se puede señalar aquella que identifica el leasing como una forma de mandato.

El mandato está definido en nuestro Código Civil en el artículo 2116, en los siguientes términos: *“el mandato es un contrato en que una persona confía la gestión de uno o más negocios a otra, que se hace cargo de ellos por cuenta y riesgo de la primera.*

*La persona que confiere el encargo se llama comitente o mandante, y la que lo acepta, apoderado, procurador y, en general, mandatario”*⁶⁴.

Así, para analizar esta postura y poder determinar si es adecuada su utilización, es necesario hacerlo a la luz de dos hipótesis, a saber:

2.2.1. Empresa de leasing como mandante, y usuario como mandatario:

Si uno se sitúa en el caso del leasing financiero y aplica esta primera hipótesis, sería la empresa de leasing quien encarga al usuario la selección el bien que desea adquirir, para que posteriormente ella celebre el contrato de compraventa con el fabricante o proveedor de dicho bien. Como señala Sandoval, *“el mandato surgiría de una convención entre la empresa y el usuario, que se denomina ‘condiciones generales para el arrendamiento de bienes’, que es un contrato normativo destinado a regir la conducta de las partes en la operación en su conjunto”*⁶⁵.

Esta teoría ha sido desarrollada a raíz de la jurisprudencia francesa, que sostiene que la sociedad de leasing da un mandato al usuario para que elija y seleccione los bienes y

⁶³ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 370.

⁶⁴ Código Civil de la República de Chile, artículo 2116.

⁶⁵ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 370.

equipos que desee adquirir. En tanto, el autor español Carlos Vidal Blanco considera que existe tácitamente un contrato de mandato mercantil⁶⁶.

Sin embargo, esta postura no es adecuada, ya que altera el orden de los hechos, pues la relación existente entre fabricante o proveedor y usuario, antecede a cualquier vínculo con la empresa de leasing, por lo que el mandato sería posterior a la ejecución de los actos que vienen a constituir el contenido del encargo por parte de la empresa⁶⁷.

Por otra parte, tampoco resulta apropiada esta hipótesis si se tiene presente que el usuario, al momento de seleccionar el bien, toma en cuenta su propio interés y no el de la empresa de leasing, que sería el mandante. Así, como establece el artículo 2119 del CC *“el negocio que interesa al mandatario solo, es un mero consejo, que no produce obligación alguna...”*⁶⁸.

Finalmente, resulta poco acertado admitir que este mandato surge de las ‘condiciones generales para el arrendamiento de bienes’, ya que éstas se limitan a dejar constancia que el bien será elegido por el arrendatario, pero no se especifica la cosa en particular ni el precio de ésta, ni conviene expresamente la existencia de un encargo. Así, la orden de compra que extiende la empresa de leasing no constituye la determinación del mandato, sino que sólo un acto destinado a la ejecución de la operación de leasing⁶⁹.

2.2.2. Empresa de leasing como mandataria, y usuario como mandante:

Dentro de las razones que señalan quienes plantean esta segunda hipótesis, se encuentra la circunstancia de que es la empresa de leasing quien adquiere el bien objeto de la operación, pero por un encargo de compra que ha realizado precedentemente el usuario, sumándole el hecho de que es el propio usuario quien selecciona al proveedor o fabricante.

Esta hipótesis se refuerza si se toma en cuenta que en caso de que ocurra alguna falla en el bien de capital, la empresa de leasing no se hará responsable, pues los riesgos corren por cuenta del usuario⁷⁰. En este sentido, el artículo 2116 del CC⁷¹ referente al

⁶⁶ Sierralta Ríos, Aníbal: *Negociación y Contratación Internacional (Teoría y Casos)*, Primera Edición, pág. 492.

⁶⁷ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 370.

⁶⁸ Código Civil de la República de Chile, artículo 2119.

⁶⁹ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 371.

⁷⁰ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 58.

⁷¹ Código Civil de la República de Chile, artículo 2116.

mandato, establece que el mandatario efectúa la gestión de uno o más negocios del mandante, pero por cuenta y riesgo de este último.

Sin embargo, si se acepta esta postura se tendría que concluir que la propiedad del bien objeto del leasing le pertenece al usuario, con lo que el leasing pasaría a ser una figura inútil, pues el usuario o mandante sería desde un comienzo el dueño de dicho bien⁷². Así, se puede señalar que esto no se condice con la realidad, ya que la adquisición del bien es realizada por la empresa de leasing a su nombre, quedando aquél en su propio patrimonio, y no en el del usuario, no obstante que este último ejerza posterior y eventualmente la opción de compra, pasando en tal caso a ser dueño del bien.

Además, el hecho de que sea el propio usuario quien selecciona al proveedor o fabricante, se puede explicar ya que, quién más que él conoce las necesidades de su empresa y las características técnicas que debe tener ese bien de capital.

Por estas razones, tampoco resulta conveniente adoptar la postura de que la naturaleza jurídica del leasing es la de un mandato.

2.3. Leasing como compraventa:

En conformidad al artículo 1793 del CC, *“la compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y esta comprar...”*⁷³. A la luz de lo señalado, se deduce que el vendedor se obliga a dar la cosa, o en otras palabras, a transferir el dominio de ésta. Así, quienes adoptan esta postura, señalan que lo que realmente hace el usuario es comprarle los bienes a la empresa de leasing.

Sin embargo, esto no ocurre en el leasing, pues la empresa de leasing se obliga a dar el uso y goce del bien durante un tiempo irrevocable, por lo que el usuario tendrá dicho bien sólo en calidad de mero tenedor, ni siquiera como poseedor, ya que no detenta el bien en calidad de señor y dueño, sino que reconoce dominio ajeno⁷⁴.

⁷² Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 58.

⁷³ Código Civil de la República de Chile, artículo 1793.

⁷⁴ Carmona Gallo, Carlos: ob. cit., pág. 38.

Por otro lado, en el caso de la compraventa, el vendedor se obliga a procurar al comprador el goce definitivo y perpetuo del bien; en cambio, en el leasing, el goce durará un tiempo determinado, el que normalmente será el de amortización de dicho bien⁷⁵.

Por lo tanto, tampoco sería adecuada esta postura.

2.4. Leasing como venta a plazos:

Íntimamente relacionada con la postura anterior, otra parte de la doctrina considera que el leasing sería una venta a plazos, por la cual el usuario mediante el pago de un canon, imputable al precio, se convierte en propietario del bien una vez transcurrido el plazo inicial forzoso⁷⁶.

Con la finalidad de fundamentar esta postura, algunos autores toman en cuenta la circunstancia de que el valor total de las rentas pagadas por el usuario, exceda el valor real del bien objeto del leasing, proporcionando así, un beneficio para la empresa de leasing. Señalan además, que la opción de compra con la que cuenta el usuario es una razón más para considerar al leasing como una compraventa⁷⁷.

No obstante, el asimilar el leasing a la venta a plazos, resulta excluyente de las demás opciones con las que cuenta el usuario, ya que la opción de compra es sólo una de las alternativas que tiene el usuario. Es más, aún cuando el usuario ejerza la opción de compra no pueden asimilarse ambas figuras, ya que no se debe presumir de forma anticipada que el usuario al momento de celebrar la operación de leasing tiene la voluntad de comprar el bien⁷⁸.

Al respecto, resulta prudente citar a Rodrigo Escobar Gil, quien señala: *“no es razón valedera para considerar que se trata de una venta a plazos, el hecho de que el importe que paga el usuario como contraprestación al uso y goce del bien, exceda del valor del mismo. Esta suma elevada de dinero se justifica por los riesgos que corre el arrendador en caso de rescisión anticipada del contrato”*⁷⁹.

Otra diferencia, es el hecho de que en la venta a plazos el financiamiento se realiza a través de una prorrata del precio total del bien, realizada por el mismo vendedor. En

⁷⁵ Carmona Gallo, Carlos: ob cit., pág. 39.

⁷⁶ Sierralta Ríos, Aníbal: ob. cit, pág. 494.

⁷⁷ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 56.

⁷⁸ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 57.

⁷⁹ Escobar Gil, Rodrigo: *El Contrato de Leasing Financiero*, pág. 33.

cambio, en el leasing interviene como financiador un sujeto diferente al vendedor del bien, que sería la empresa de leasing⁸⁰.

Por otro lado, para tensionar dichos planteamientos, también se puede señalar el hecho de que la compraventa es un contrato traslativo de dominio, en cambio el leasing es sólo traslativo del uso⁸¹. Así, el usuario pasará a ser propietario del bien, únicamente en el caso que ejerza la opción de compra.

2.5. Leasing como comodato:

Ahora bien, otra parte de la doctrina afirma que el leasing equivale a un contrato de comodato, mediante el cual la empresa de leasing entrega el bien al usuario para que haga uso de él durante un cierto tiempo, pero obligándose a restituirlo una vez terminado su uso.

El inciso primero del artículo 2174 de nuestro CC, establece que *“el comodato o préstamo de uso es un contrato en que una de las partes entrega a la otra gratuitamente una especie, mueble o raíz, para que haga uso de ella, y con cargo a restituir la misma especie después de terminado el uso”*⁸². A la luz de esta norma, podemos apreciar cierta semejanza entre el comodato y el leasing. Sin embargo, la mayor diferencia, que hace imposible asimilar ambas figuras, es fácilmente apreciable. Así, la disposición recién citada señala que el comodato es gratuito y unilateral, a contrario del leasing, que es bilateral y esencialmente oneroso⁸³, ya que se producen obligaciones recíprocas entre la empresa de leasing y el usuario, y se tiene por objeto la utilidad de ambas partes.

Por esto, también sería un error considerar que el leasing es un comodato.

2.6. Leasing como depósito:

Ahora bien, una parte minoritaria de la doctrina manifiesta que el leasing corresponde a un contrato de depósito, donde la empresa de leasing entregaría en depósito el o los bienes objeto de la operación al usuario⁸⁴.

No obstante, si se hace un análisis del artículo 2211 del CC, que establece *“llámese en general depósito el contrato en que se confía una cosa corporal a una persona que se*

⁸⁰ Sierralta Ríos, Aníbal: ob. cit., pág. 496.

⁸¹ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 57.

⁸² Código Civil de la República de Chile, artículo 2174.

⁸³ Carmona Gallo, Carlos: ob. cit., pág. 42.

⁸⁴ Carmona Gallo, Carlos: ob. cit., pág. 42.

*encarga de guardarla y de restituirla en especie...*⁸⁵, se puede determinar que se trata de un contrato unilateral, a diferencia del leasing que, como ya se dijo, es bilateral.

Además, en el leasing el usuario tiene la obligación de restituir el o los bienes a la empresa de leasing al término del período estipulado, en el caso de que no haya ejercido la opción de compra, o bien la renovación del leasing. En cambio, en el caso del depósito, el depositario se obliga a guardar los bienes corporales, y a restituírllos cuando éstos le sean requeridos por el depositante⁸⁶.

En virtud de estas razones, se puede afirmar que tampoco es aconsejable seguir la postura de que el leasing es un depósito.

2.7. Leasing como contrato mixto:

Por otro lado, el grueso de la doctrina italiana encuadra al leasing como un contrato mixto, ya que la intención económica de los sujetos está estrechamente vinculada entre ellos⁸⁷.

Así, quienes adhieren a esta postura señalan que el leasing es un contrato único, pero con elementos tanto del contrato de compraventa como del contrato de arrendamiento, y que por ende, su regulación se logra al aplicarle disposiciones que normen ambas formas contractuales, mientras no se contradigan con la operación de leasing⁸⁸.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que para que exista una real unión de contratos y poder así, aceptar esta teoría, es necesario que la contratación correspondiente a cada contrato se baste a sí misma, contando con todos sus elementos, su objeto y causa⁸⁹.

Sin embargo, al estudiar la figura del leasing, se puede decir que el arrendamiento no ha sido la causa determinante al realizar esta operación. Tampoco es adecuado señalar, que se ha tenido únicamente como intención la compraventa, pues el ejercicio de la opción de compra sólo es una eventualidad⁹⁰, que no es posible asegurar al comienzo de la operación de leasing.

⁸⁵ Código Civil de la República de Chile, artículo 2211.

⁸⁶ Carmona Gallo, Carlos: ob. cit., pág. 43.

⁸⁷ Sierralta Ríos, Aníbal: ob. cit., pág. 500.

⁸⁸ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 59.

⁸⁹ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 59.

⁹⁰ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 60.

Así, en virtud de lo anterior, se puede afirmar que no existe esta unión de contratos en el leasing, ya que ninguno de estos contratos se basta a sí mismo, sino que más bien se trata de una correlación, una secuencia, una operación, más que un contrato único.

3. Conclusión en torno a la naturaleza jurídica del leasing

Como ya se señaló, son muchas las doctrinas encaminadas a determinar la naturaleza jurídica del leasing, las que en definitiva se amparan en la comparación del leasing con distintas figuras contractuales conocidas, pero que sin embargo no son suficientes para abarcar a cabalidad esta operación, ya que no encaja de manera clara dentro de alguno de estos contratos típicos.

Así, lo adecuado es señalar que el leasing es una operación compleja, única e indivisible, que no es posible asimilar a otras figuras, ya que constituye una realidad unitaria e independiente⁹¹, donde no hay una yuxtaposición de negocios, sino que una fusión de prestaciones, obligaciones o contratos típicos específicos.

Por otro lado, y como consecuencia de que en esta operación reviste especial importancia la voluntad de las partes, se puede afirmar que constituye un ‘negocio jurídico abierto’, por lo tanto cada caso se individualizará según lo acordado por las partes, pasando a tener una naturaleza jurídica sui generis⁹².

A raíz del análisis ya realizado, también es posible concluir que se trata de una figura atípica, lo que causa bastantes problemas e incertidumbres a la hora de utilizar esta figura, especialmente para el usuario, que en la práctica se encuentra en una situación de desventaja frente a la empresa de leasing. Es por esta razón, que se hace necesaria la existencia de un estatuto legal propio del leasing, que logre tutelar los intereses de las partes, cosa que, como analizaremos en el capítulo final, no ocurre en Chile.

⁹¹ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 60.

⁹² Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 371.

CAPÍTULO III

SITUACIÓN LEGAL DEL LEASING EN EL DERECHO COMPARADO

1. Regulación del leasing en el Derecho comparado.

Como señalamos en un comienzo de este trabajo, los antecedentes del leasing propiamente tal los podemos situar en Estados Unidos en la década de los 50'.

A partir de ese momento, y como consecuencia de constituir una eficaz herramienta de financiamiento para los empresarios, así como por sus múltiples beneficios financieros, ha logrado posicionarse como una figura muy relevante y ampliamente utilizada en distintas partes del mundo, incluyendo Chile.

A pesar de esto, no en todos los países se le da el tratamiento legal que debiera tener como consecuencia de su utilidad, lo que en buena medida es resultado de la recién mencionada discusión en torno a su naturaleza jurídica.

Como resultado de esto, la difusión del leasing internacional se dificulta, ya que la regulación de esta operación no es uniforme en todos los ordenamientos jurídicos nacionales, tanto en el plano sustantivo como en el orden fiscal. Por esta razón, se han realizado esfuerzos para lograr su unificación, como veremos más adelante.

A continuación, analizaremos brevemente la situación legal del leasing en derecho comparado, tanto en algunos países europeos, por la influencia legislativa que tienen en nuestro país, como en ciertos países latinoamericanos, por la cercanía que tienen con el mercado chileno.

1.1. Situación legal del Leasing en Europa.

Si bien la introducción del leasing al viejo continente no fue fácil, por las diferencias tanto financieras, jurídicas como legales existentes entre América y Europa, igualmente logró adaptarse a la realidad económica europea. Esto se debió, principalmente, a la flexibilidad con la que cuenta esta operación, y por la búsqueda de soluciones al problema de la falta de recursos financieros que se llevaba a cabo en Europa en la década de los 60'⁹³.

⁹³ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 28.

Es tal la importancia del leasing en Europa, que en 1972 se fundó la European Federation of Leasing Company Associations, o Leaseurope, que reúne 33 países, y que tiene como finalidad representar y promover los intereses de sus miembros, tanto en el leasing automotriz, como habitacional.

Algunos países Europeos, como los que se nombrarán a continuación, han decidido establecer su propio marco jurídico del leasing, para así lograr definir esta operación, sus modalidades, su ámbito de aplicación, los organismos de fiscalización, entre otras cosas.

1.1.1. Francia:

Este país, donde el leasing se conoce con el término de ‘credit - bail’, fue pionero al dotarlo de una avanzada práctica y legislación. Señalamos esto, ya que fue el primero en regular de forma legal esta operación, a través de la Ley 66-455 de julio del año 1966, la que otorgó a las sociedades de leasing el carácter oficial de entidades financieras, siendo sometidas al control del Consejo Nacional de Crédito⁹⁴.

En cuanto a la discusión en torno a la Naturaleza Jurídica del leasing, esta ley califica el leasing como “alquiler con promesa unilateral de venta”, adhiriéndose a la teoría mayoritaria que señala que el leasing es un arrendamiento⁹⁵.

Por otro lado, la referida ley, precisa que el leasing es una operación que sólo se puede realizar sobre bienes, equipos, maquinarias, utillaje o bienes inmuebles de uso profesional, es decir, comercial⁹⁶.

Posteriormente, un Decreto de junio de 1972 establece los requisitos de publicidad de estas operaciones, señalando que la inscripción de los contratos está a cargo de la empresa de leasing, bajo apercibimiento de no poder oponer sus derechos a terceros acreedores del usuario⁹⁷.

1.1.2. Bélgica:

Bélgica cuenta con una regulación legal del leasing muy similar a la francesa, aunque ha tenido un desarrollo mucho más lento como consecuencia de la fuerte

⁹⁴ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 29.

⁹⁵ Ramos A, Ramón, *et al*: ob. cit., pág. 27.

⁹⁶ Chuliá Vicént, Eduardo, *et al*: ob. cit., pág. 14.

⁹⁷ Chuliá Vicént, Eduardo, *et al*: ob. cit., pág. 14.

imposición que existió por mucho tiempo sobre el leasing, ya que en 1963, año en que se implanta el leasing en este país, existían mecanismos adecuados de financiamiento a mediano plazo, que complicaba aún más su desarrollo⁹⁸.

Sin embargo, en noviembre de 1967, a través del Decreto Ley N° 55, se reconocieron las sociedades de leasing como empresas financieras. Estas empresas deben constituirse con autorización del Ministerio de Economía, y se encuentran sujetas a su fiscalización⁹⁹. El leasing es calificado en este país como una operación sobre bienes y equipos destinados exclusivamente a fines profesionales.

1.1.3. España:

Es posible situar la aparición del leasing en España, en la década del 60', con la creación de las Sociedades Alequinsa y Alquiber. Sin embargo, debido al retraso en la recuperación económica de este país, al carecer de los beneficios del Plan Marshall, su real introducción se produce con bastante demora y dificultades. A pesar de esto, luego de su recuperación, el leasing ha contado con un rápido desarrollo, y con un mercado muy competitivo para las llamadas 'Sociedades Arrendadoras'. Dicho escenario, ha permitido que esta figura opere con costos de financiación bastantes similares a los del crédito bancario, o incluso inferiores¹⁰⁰.

En cuanto a su regulación, también cuenta con un marco legal definido. Así, en primer lugar, encontramos la Orden de 3 de junio de 1976, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades de Leasing. Posteriormente, se encuentra el Real Decreto Ley N° 15, de 25 febrero de 1977, el cual ha sido complementado por el Real Decreto Ley 1669/1980, que se refiere a las medidas fiscales, financieras y de inversión pública. Luego, se dicta la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito 26/1988 por la que se intenta ampliar el ámbito de aplicación de las entidades de crédito a las 'sociedades de arrendamiento financiero', entregando una regulación general de las operaciones de leasing, e introduciendo ciertas modificaciones a su tratamiento fiscal¹⁰¹. Por último, la Ley 43/1995 reguló las condiciones

⁹⁸ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 29.

⁹⁹ Ramos A, Ramón, *et al*: ob. cit., pág. 28.

¹⁰⁰ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 30.

¹⁰¹ Chuliá Vicént, Eduardo, *et al*: ob. cit., pág. 75.

de esta operación, estableciendo una duración mínima de dos años para el leasing mobiliario, y de diez años para el leasing inmobiliario¹⁰².

Es tal la importancia de la operación de leasing en este país, que en septiembre del presente año, el diario económico “El Economista” destaca que tras una modificación en la tramitación de la Ley Concursal, los contratos de leasing se integrarán entre los créditos privilegiados, acogiendo de esta manera la tesis de que se trata de un contrato de tracto sucesivo¹⁰³.

1.2. Situación legal del Leasing en Latinoamérica

Esta operación de financiamiento se introdujo en los países latinoamericanos aproximadamente a partir de la década de los 70'. A pesar de ciertas dificultades en su introducción en algunos países, se puede apreciar la favorable acogida que ha tenido, y el prestigio que ha ganado como operación financiera.

Es más, según un informe de octubre del año 2010 de The Alta Group, la mayor consultora global especializada en leasing e industrias financieras, a pesar de la crisis económica global existente desde el año 2008 aproximadamente, en general, la industria del leasing en Latinoamérica ha tenido un desempeño positivo. Así, República Dominicana experimentó el mayor crecimiento del leasing con un 48% en 2009, seguido por México con un 32%. Chile también tuvo resultados positivos, con un crecimiento del 18% en la industria del leasing en el 2009, una gran hazaña considerando que en el año 2008 el sector del leasing se contrajo teniendo resultados negativos a nivel general. Asimismo, este informe señala que aquellas empresas de leasing que son filiales de bancos, muestran las mayores tasas de crecimiento¹⁰⁴.

Sin embargo, The Alta Group señala que a pesar de estos resultados positivos, la industria del leasing en Latinoamérica se enfrenta a muchos desafíos para su crecimiento futuro y supervivencia, ya que la crisis económica global aún impacta de manera negativa

¹⁰² Ver: Página Web del Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias: *Arrendamiento Financiero, Regulación Legal en España*: <http://www.iberfinanzas.com/index.php/A/arrendamiento-financiero-regulacion-legal-en-Espana.html/>.

¹⁰³ Ver: Página Web de la Asociación Española de Leasing y Renting: <http://www.ael.es/>.

¹⁰⁴ Ver: Página Web de The Alta Group Latin America: *The Alta LAR 100 Report*: <http://thealtagroup.com/latin-america/our-perspectives/the-alta-lar-100-report>.

la demanda de bienes de capital, la disponibilidad de fondeo y el desarrollo de recursos humanos y tecnológicos¹⁰⁵.

Por otro lado, podemos señalar que América Latina, siguiendo el modelo europeo, también cuenta con su Federación de Empresas de Leasing (FELALEASE), que agrupa a diversas empresas con el objetivo de promover la actividad del leasing en América Latina, y dar a conocer la experiencia obtenida en diversos países¹⁰⁶.

1.2.1. Colombia:

En este país existen Leyes, Decretos, Regulaciones y Normas que regulan tanto de forma directa como indirecta el leasing.

Así, unas de las primeras normas dictadas fueron los Decretos 2369 de 1969 y, el 309 de 1975, que prohibían a las corporaciones financieras llevar a cabo operaciones de leasing. Sin embargo, en 1979, el Decreto 148 autorizó a las Corporaciones Financieras a adquirir y mantener acciones de sociedades anónimas que tuviesen como objeto exclusivo la realización de operaciones de leasing. Luego, el Decreto 2059 de 1981 estableció que las Compañías de Leasing están bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, lo que dio paso a muchas discusiones, ya que muchos consideraban que debían estar sometidas a la vigilancia de la Superintendencia de Bancos¹⁰⁷.

Posteriormente, en 1982, conjuntamente con la emergencia económica declarada en Colombia, se dictó el Decreto 2920, que prohibía a las Compañías de Leasing tener acceso directo a los recursos del público, lo que dificultó su desarrollo y dejó en evidencia el gran vacío legal existente. Así, la Ley 74 de 1989 ordenó el control de estas compañías a la Superintendencia Bancaria, iniciándose en este momento el real desarrollo legislativo del leasing en Colombia¹⁰⁸.

Entre los años 1989 y 1995, también conocidos como la época de la apertura económica, este país reconoció la importancia financiera del leasing, otorgándole ciertas prerrogativas contables y tributarias. De esta manera, el Decreto 836 de 1991 dejó en claro que se trata de una operación especial y diferente al crédito, a la venta a plazos y al

¹⁰⁵ Ver: Página Web de The Alta Group Latin America: ob. cit.: <http://thealtagroup.com/latin-america/our-perspectives/the-alta-lar-100-report>.

¹⁰⁶ Ver: Página Web de la Federación Latinoamericana de Leasing: <http://www.leasingabel.org.br/fel/>.

¹⁰⁷ Ver: Página Web de la Federación Colombiana de Compañías de Leasing: www.fedeleasing.org.co/.

¹⁰⁸ Federación Colombiana de Compañías de Leasing: *Manual Jurídico del Leasing*, pág. 10.

arrendamiento puro. Luego, la Ley 6 de 1992 eliminó el IVA para los cánones del leasing. Junto con la Reforma Financiera de 1993 en Colombia, se le otorgó a las Compañías de Leasing la categoría de establecimientos de crédito bajo la forma de Compañías de Financiamiento Comercial¹⁰⁹.

Posteriormente, la Ley 795 de 2003 expresa que tanto los establecimientos bancarios como las Compañías de Financiamiento Comercial son entidades autorizadas para llevar a cabo operaciones de leasing habitacional. Por último, la Ley 1328 de julio de 2009 modificó el nombre de las Compañías de Financiamiento Comercial por el de Compañías de Financiamiento, y amplió a los establecimientos bancarios la facultad de realizar operaciones de leasing y arrendamiento sin opción de compra¹¹⁰.

Cabe mencionar que tanto los decretos como leyes mencionadas, respetan la naturaleza jurídica y realidad económica que tiene esta operación en Colombia, ya que entienden que se trata de una actividad comercial, donde no hay intermediación de dinero, sino que de bienes¹¹¹.

1.2.2. México:

En este país, las operaciones de ‘Arrendamiento Financiero’, como es conocido el leasing en México, comenzaron en la década de los 60¹¹², seguramente muy influenciados por su país vecino, Estados Unidos.

Fue en abril de 1966 en que se dictó la primera norma relacionada con esta operación, conocida como el Criterio N° 13 de la Dirección General del Impuesto sobre la Renta, enfocada únicamente en aspectos fiscales, otorgando grandes beneficios, ya que la totalidad de las rentas pagadas eran deducibles en un 100%, lo que posibilitó una buena acogida del leasing en México¹¹³.

De esta manera, su crecimiento prosiguió paulatinamente, aún cuando no contaba con el reconocimiento oficial por parte del gobierno. Sin embargo, en 1978 desaparece el Criterio N° 13, estancándose su crecimiento y disminuyendo la credibilidad del público por

¹⁰⁹ Ver: Página Web de la Federación Colombiana de Compañías de Leasing: www.fedeleasing.org.co/.

¹¹⁰ Ver: Página Web de la Federación Colombiana de Compañías de Leasing: www.fedeleasing.org.co/.

¹¹¹ Federación Colombiana de Compañías de Leasing: ob. cit., pág. 13.

¹¹² León Tovar, Soyla H.: *El arrendamiento financiero (Leasing) en el Derecho Mexicano, una opción para el desarrollo*, pág. 19.

¹¹³ León Tovar, Soyla H.: ob. cit., pág. 21.

dicha figura. A esto le debemos sumar que a principio de los 80' México vivió una crisis económica, lo que produjo un impacto muy negativo en las empresas arrendadoras al disminuir la demanda¹¹⁴.

Posteriormente, en 1984, a través de las 'Reglas Básicas de Operación' se les otorgó a las empresas arrendadoras el reconocimiento oficial de organizaciones auxiliares del crédito. Como consecuencia de esto, entre 1984 y 1990 aumentó de 3.800 a 15.460 aproximadamente el número de clientes atendidos por estas empresas¹¹⁵, y en 1991 México llegó a ocupar el número 17 en volumen de operaciones de leasing a nivel mundial¹¹⁶.

Ahora bien, es relevante señalar que el éxito de esta operación en México no viene por las ventajas fiscales, sino gracias a que las empresas arrendadoras funcionan como banca especializada en el financiamiento¹¹⁷.

1.2.3. Argentina:

En este país el leasing se desarrolló como una figura atípica, aunque con una incipiente tipicidad social debido a su relevancia financiera. De esta manera, en el año 1995 se le proporcionó consagración legislativa a través de la Ley 24.441 sobre 'Financiamiento de la vivienda y la construcción', pasando a formar parte de las figuras que cuentan con tipicidad legal, y logrando el propósito gubernamental de brindar instrumentos jurídicos que contribuyeran a solucionar el déficit habitacional que existía hasta ese entonces. Aún cuando esta ley tenía al leasing inmobiliario como el eje principal, el legislador reguló el leasing de manera general, ocupándose también del leasing mobiliario¹¹⁸.

A pesar de este importante impulso legislativo, no se obtuvieron los frutos esperados. Esto quedó en evidencia ya que en la década de los 90', mientras en Argentina el volumen total de las operaciones de leasing no superaba los 400 millones de dólares, en Chile la cifra se situaba en los 1.300 millones de dólares, y en Brasil en los 12.000 millones de dólares aproximadamente. Se cree que esto se debió a que la Ley no lograba tutelar cabalmente los intereses de la parte más débil en la operación, es decir, del usuario¹¹⁹.

¹¹⁴ Rodríguez Elorduy, Armando: *El Arrendamiento Financiero en México*, pág. 149.

¹¹⁵ Rodríguez Elorduy, Armando: ob. cit., pág. 150.

¹¹⁶ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 34.

¹¹⁷ Torrontegui Martínez, Miren: ob. cit., pág. 34.

¹¹⁸ Fresneda Saieg, Mónica, *et al: Leasing*.

¹¹⁹ Fresneda Saieg, Mónica, *et al: ob. cit.*

Como consecuencia de esto, en marzo de 1999 el Poder Ejecutivo decidió emitir un proyecto de ley que sustituyera a la Ley 24.441, recibiendo consagración legislativa en mayo del 2000 con la Ley 25.248. A diferencia de la sustituida legislación, esta nueva ley puso mayor énfasis en el leasing mobiliario, tratando de modificar la realidad social e intentando desplazar el eje de atención a esta clase de leasing. De esta manera, la Ley 25.248 pretende recoger lo mejor de la experiencia internacional, y tutelar debidamente los derechos y obligaciones de las partes¹²⁰.

2. El intento internacional por unificar la regulación del leasing: Convenio de UNIDROIT sobre Leasing Financiero Internacional

Como señalamos en el Capítulo I, el leasing internacional se caracteriza porque el usuario, la sociedad de leasing y, en algunos casos, el proveedor, operan en distintos países. Dentro de esta clase de leasing, encontramos el *Crossborder Leasing*, en que los tres actores se encuentran en Estados distintos, por lo que se combinan elementos procedentes de tres jurisdicciones diferentes.¹²¹

Sin embargo, al no existir una regulación uniforme del leasing en todos los Estados, se generan conflictos, especialmente en torno a su naturaleza jurídica y a las condiciones generales que debe contener el contrato en que se materializará esta operación¹²².

Como consecuencia de esto, y apreciada la necesidad de superar las divergencias nacionales en la regulación del leasing, se ha hecho un esfuerzo internacional por tratar de unificar su regulación y establecer normas imperativas en su dimensión contractual, lo que se ha concretado a través de UNIDROIT, con la dictación de la Convención sobre Leasing Financiero Internacional¹²³.

Los antecedentes de esta Convención se remontan a febrero del año 1974, cuando la dirección de UNIDROIT acogió la recomendación de dictar reglas uniformes sobre el leasing. De esta manera, luego de muchas reuniones, sesiones y modificaciones de proyectos, el texto final fue sometido a la Conferencia de Ottawa, en la que participaron 55 Estados, entre ellos Chile, y en donde finalmente se adoptó la Convención sobre leasing

¹²⁰ Ver: Página Web de la Asociación de Leasing de Argentina: www.leasingdeargentina.com.ar/.

¹²¹ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 379.

¹²² Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 379.

¹²³ Rodríguez Mateos, Pilar: *El Contrato de Leasing Mobiliario Internacional*, pág. 75.

internacional el 26 de mayo de 1988, y se firmó el Acta Final solo dos días después, es decir, el 28 de mayo¹²⁴.

En esta Convención, se pone de manifiesto que, a pesar de que el leasing reúne características de figuras jurídicas ya existentes, como el arrendamiento y la compraventa, el Derecho rector de estos contratos resulta insuficiente para resolver las cuestiones jurídicas que esta compleja figura plantea, ya que presenta aspectos alejados de los modelos contractuales tradicionales, lo que le confiere una entidad jurídica propia e híbrida¹²⁵.

Las disposiciones de esta Convención han sido propuestas como un modelo a seguir por las legislaciones nacionales que tengan interés en resaltar las particularidades financieras de esta figura, específicamente del leasing financiero de bienes muebles. A pesar de esto, su aplicación es muy flexible, ya que puede ser excluida por los Estados involucrados en la operación e, incluso, podrán establecer excepciones o modificaciones a la mayoría de sus disposiciones¹²⁶.

A pesar de que Chile no es Estado parte de esta Convención¹²⁷, eventualmente, sus disposiciones pueden tener incidencia en los contratos de leasing que empresarios domiciliados en Chile celebren con otros domiciliados en países que sí son Estado parte. Ya que según lo dispuesto en su artículo 3º N° 1, *“la presente Convención se aplica cuando el arrendador y el arrendatario tienen sus establecimientos en Estados diferentes y:*

(a) aquellos Estados y el Estado en que el proveedor tiene su establecimiento son Estados contratantes; o

*(b) si el contrato de suministro y el contrato de arrendamiento se rigen ambos por la ley de un Estado contratante”*¹²⁸.

Además, nada impide que la regulación contenida en esta Convención pueda servir de base para el establecimiento de una normativa del leasing en otros países, especialmente en aquellos que no cuentan con una regulación específica sobre esta materia, como es el caso de Chile.

¹²⁴ Rodríguez Mateos, Pilar: *ob. cit.*, pág. 76.

¹²⁵ Rodríguez Mateos, Pilar: *ob. cit.*, pág. 33.

¹²⁶ Rodríguez Mateos, Pilar: *ob. cit.*, pág. 85.

¹²⁷ Ver página Web de UNIDROIT: *Status of the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing – Signatures, Ratifications*: <http://www.unidroit.org/english/implement/i-88-l.pdf>.

¹²⁸ Convención de UNIDROIT sobre Leasing Financiero Internacional, artículo 3º N° 1.

CAPÍTULO IV

SITUACIÓN LEGAL DEL LEASING EN CHILE

1. Situación legal del leasing en Chile:

Como señalamos precedentemente, la primera manifestación del leasing en Chile surgió en 1977 con la creación de la empresa “Leasing Andino S.A”. A partir de ese momento, el leasing se posicionó como una alternativa de financiamiento muy importante y beneficiosa para los empresarios, por sus ventajas legales, económicas y tributarias.

A pesar de esto, en Chile no se ha reglamentado sistemáticamente esta operación, sino que sólo se han dictado ciertas circulares y normas aisladas, a través de filiales bancarias e instituciones financieras¹²⁹. Sin embargo, excepcionalmente, encontramos la Ley 19.281 que regula el Leasing Habitacional, y sobre la cual haremos una breve mención más adelante.

Cómo veremos, las principales fuentes de normas reglamentarias, circulares y jurisprudencia sobre el leasing son la SBIF, la SVS y el SII.

Así, de modo general, cabe señalar que, producto de que las empresas de leasing tienen el carácter de instituciones financieras, la SBIF ha sido la que más circulares ha dictado en relación a estas empresas y sus operaciones. Por otra parte, la SVS se ha pronunciado en cuanto a que la constitución jurídica de estas empresas corresponde a la de una sociedad anónima y, que al transar sus valores en bolsa, es obligatoria su inscripción en el registro de valores. Finalmente, el SII entrega instrucciones y jurisprudencia en materia de impuestos para estas empresas y negocios¹³⁰, aunque en materia de jurisprudencia, también cobra relevancia aquella dictada en un arbitraje tramitado ante el CAM Santiago, como veremos más adelante.

¹²⁹ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 347.

¹³⁰ Ramos A, Ramón, *et al*: ob. cit., pág. 41.

1.1. Circulares dictadas por la SBIF y la SVS^{131 132 133 134}:

Es importante señalar previamente, que la finalidad de SBIF es supervisar a las empresas bancarias y otras instituciones financieras, dentro de las cuales encontramos a las empresas de leasing, en resguardo de los depositantes u otros acreedores y del interés público. Por otro lado, la SVS tiene como objetivo la fiscalización de las actividades y entidades que participan de los mercados de valores y seguros en Chile, por lo que fiscaliza a aquellas empresas de leasing que se encuentren inscritas en el Registro de Valores.

De esta manera, haremos una mención, cronológica, de las siguientes circulares:

- 1.1.1. SBIF, Circular N° 2.178 Bancos y N° 603 Financieras: ambas circulares, regulan el tratamiento contable de las operaciones de leasing realizadas por entidades financieras cuando actúan en calidad de usuarios.
- 1.1.2. SBIF, Circular N° 2.257 de mayo de 1987: esta circular, se emitió como consecuencia de la dictación de la Ley 18.576 de 27 de noviembre de 1986, que modificó la Ley General de Bancos, al autorizar a las instituciones bancarias para constituir sociedades filiales que estuviesen destinadas a complementar su giro en la intermediación de valores o prestaciones de servicios financieros. Así, esta circular proporciona instrucciones acerca de la formación de sociedades, su operación y fiscalización, incluyendo a las empresas de leasing dentro de aquellas empresas de prestación de servicios financieros.
- 1.1.3. SBIF, Circular N° 2.293 de octubre de 1987: es un complemento de la circular anterior, ya que delimitó el campo de acción de las sociedades filiales de los bancos, cuyo objeto debe ser exclusivo, limitándose la participación de los bancos salvo en aquella inversión necesaria para el desarrollo del giro, pero que no puede exceder del 5% del capital pagado de la sociedad donde se realice la inversión. Esta circular, fue incorporada posteriormente en la Ley 18.707 de mayo de 1988, modificando la Ley General de Bancos.

¹³¹ Ramos A, Ramón, *et al*: ob. cit., pág. 42.

¹³² Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 347.

¹³³ Ver: Página Web SBIF: <http://www.sbif.cl/>.

¹³⁴ Ver: Página Web SVS: <http://www.svs.gob.cl/sitio/index.php/>.

- 1.1.4. SBIF, Circular N° 2.392 de septiembre de 1988: esta circular, entrega instrucciones sobre las operaciones de leasing que pueden llevar a cabo las filiales bancarias, imponiéndoles ciertas restricciones en cuanto a su campo de acción. Con esto, la SBIF inicia su labor de fiscalización de las operaciones de leasing que llevan a cabo las filiales bancarias. Además, recordemos que esta circular define el leasing como si se tratara de un solo contrato, en los términos señalados en el Capítulo I, lo que a nuestro parecer es una apreciación errónea, ya que el leasing sería una operación integrada por distintos contratos.
- 1.1.5. SBIF, Circular Filiales N°s 8 y 9 de diciembre de 1989: estas circulares, emiten instrucciones en cuanto a la preparación y publicación de estados financieros anuales de las empresas de leasing.
- 1.1.6. SVS, Circular N° 939 de abril de 1990: esta circular, imparte instrucciones a las empresas de leasing que se encuentren inscritas en el Registro de Valores de la SVS.
- 1.1.7. SBIF, Circular Filial N° 14 de julio de 1991: con esta circular, se le da autorización a las empresas de leasing para realizar operaciones de Lease Back, sobre bienes usados, con empresas relacionadas o terceros.
- 1.1.8. SBIF, Circular Filial N° 18 de agosto de 1992: esta circular, reemplaza algunas instrucciones, y fija nuevas normas generales para aquellas empresas de leasing que sean filiales bancarias.
- 1.1.9. SBIF, Circular Filial N° 26 de enero de 1996: es un complemento de la Circular N° 8 y 9, sobre preparación y presentación de estados financieros anuales de las empresas de leasing.
- 1.1.10. SBIF, Circular Filial N° 28 de enero de 1996: esta circular, entrega ciertas instrucciones generales a las que deberán ceñirse las sociedades filiales de leasing inmobiliario que se constituyan al amparo de la Ley 19.281 de 1993.

1.2. Jurisprudencia en relación al Leasing.

Haremos una breve mención, en primer lugar, a una jurisprudencia administrativa dictada por el SII, y posteriormente a una sentencia arbitral dictada por el Árbitro Arbitrador Sr. Francisco Ruiz-Tagle Decombe, tramitada en el CAM de Santiago. Ambas,

hacen referencia a uno de los temas que nos ocupa en este trabajo, a saber, la incertidumbre en cuanto a la Naturaleza Jurídica de esta figura. Luego de la lectura de ambas, quedará en evidencia, una vez más, la necesidad de regular en forma sistemática esta importante figura.

1.2.1. Oficio N° 3.747 de 5 de octubre de 1999, Subdirección Normativa, Departamento de Impuestos Indirectos¹³⁵: Doctrina: *“debe tenerse presente, en primer lugar, que el contrato de leasing no se encuentra expresamente definido dentro de nuestro ordenamiento jurídico, ni se han establecido normas que lo regulen, salvo en lo relativo al arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa cuyas disposiciones fueron aprobadas por la Ley N° 19.281, publicada en el Diario Oficial de 27 de Diciembre de 1993.*

En general, este tipo de contrato se ha asimilado al contrato de arrendamiento y, en virtud de ello, la empresa de leasing, como arrendadora, entrega al arrendatario el uso y goce de un bien por un plazo estipulado de común acuerdo, pagando este último una renta determinada por dicho uso y goce. Al final del período de arrendamiento, el arrendatario tiene la opción de adquirir dicho bien, conjuntamente con el pago de la última cuota, o bien, restituirlo al arrendador si no se interesa en comprarlo.

De acuerdo a las características antes mencionadas, el leasing es jurídicamente un contrato de arrendamiento de bienes, pues concurren en él las condiciones estipuladas en el artículo 1.915 del Código Civil, vale decir, la obligación de una de las partes a conceder el goce de una cosa y la consiguiente obligación de la otra de pagar por dicho goce un precio determinado. Por su parte, el artículo 1.916 del mismo cuerpo legal establece que son susceptibles de arrendamiento todas las cosas corporales o incorporales que puedan usarse sin consumirse, excepto aquellas que la ley prohíbe arrendar”.

¹³⁵ “Ventas y servicios - nuevo texto Ley impuesto a las - art. 2º, n° 1 - art. 8º d.l. n° 825 - art. 21º, 31º y 33º bis - Ley de la renta - ley n° 19.281 sobre arrendamiento de viviendas con promesa de venta - art. 1915 y 1916 CC - Circular n° 41, de 1990”, Subdivisión normativa, Departamento de Impuestos Indirectos, Oficio N° 3.747, Sentencia 05.10.99.

1.2.2. Sentencia Arbitral, de 6 de marzo de 2000, Rol 148-99¹³⁶: Doctrina: *“lease-back es un contrato en virtud del cual una empresa de leasing da en arrendamiento un bien raíz adquirido previamente a la propia arrendataria con tal propósito, obligándose la arrendataria a pagar un canon periódico, por un tiempo determinado, en que ha asumido la arrendataria todos los riesgos y gastos de conservación del inmueble durante la vigencia del contrato y estándole permitido a su finalización optar por su adquisición a un precio residual predeterminado, restituir el bien, o convenir otra forma de continuar su uso. Es un contrato sui géneris, que constituye una realidad unitaria e independiente, de naturaleza financiero; mal puede entonces pensarse que es un contrato de compraventa con pacto de retrocompra, arrendamiento o algo similar”*¹³⁷.

Luego de la lectura de ambas jurisprudencias, es posible percatarse fácilmente la contradicción de opiniones existentes en cuanto a la Naturaleza Jurídica del Leasing. Así, por un lado el SII señala que el leasing es jurídicamente un contrato de arrendamiento de bienes, en cambio en la sentencia arbitral citada se entiende que no se debe asimilar a un contrato de arrendamiento, sino que se trataría de un contrato sui generis, que constituye una realidad unitaria e independiente.

A nuestro parecer, esta situación se ve agravada si tomamos en cuenta que en Chile rige el Principio Jurídico de la Relatividad de las Sentencias Judiciales, consagrado textualmente en el artículo 3° inciso 2° del CC al disponer que *“las sentencias judiciales no tienen fuerza obligatoria sino respecto de las causas en que actualmente se pronunciaren”*¹³⁸, ya que esto nos impediría validar una postura citando un precedente judicial, lo que deja en evidencia nuevamente la necesidad de contar con una regulación legal del leasing que logre dejar clara su naturaleza jurídica.

¹³⁶ “Seguros de Vida L. C. S.A., (XXX) con Empresa Constructora C. Limitada (ZZZ)”, Centro de Arbitraje y Medición de Santiago, Rol 148-99, Sentencia 06.03.2000, Árbitro Arbitrador Sr. Francisco Ruiz-Tagle Decombe.

¹³⁸ Código Civil de la República de Chile, artículo 3°.

1.3. Situación legal del leasing habitacional:

En nuestro país, el leasing inmobiliario puede operar sobre cualquier clase de inmueble, independiente de su destino, ya sea civil, comercial, industrial o habitacional.

Así, y en forma excepcional, el Leasing Habitacional cuenta con una regulación legal y sistemática en la Ley 19.281 "Sobre Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa" del 27 de diciembre de 1993, y en su Reglamento dictado según D.S. N° 120 del 15 de diciembre de 1995.

El leasing habitacional en Chile, está destinado a financiar la adquisición de viviendas económicas para personas con baja capacidad de ahorro, pero que sin embargo pueden pagar una renta mensual. En cuanto a las compañías de leasing, podemos señalar que no existen requisitos especiales para su constitución, sin embargo, cuando ésta se encuentre fiscalizada por una Superintendencia, el contrato en el cual se materialice el leasing inmobiliario, estará sujeto a ciertas regulaciones, como por ejemplo, que éste no puede tener una duración menor a 5 años¹³⁹.

Como dato anexo, podemos señalar que esta clase de leasing ha tenido un gran crecimiento en Chile, representando en la actualidad más de un 60% del monto total de las operaciones de leasing que celebran las compañías de leasing fiscalizadas¹⁴⁰. Creemos que esto se puede deber a la existencia de una regulación sistemática sobre el tema, que tutela los derechos de los actores involucrados en esta operación, dando mayor seguridad y certeza jurídica a la hora de llevar a cabo el leasing, cosa que no ha ocurrido en los demás tipos de leasing, pero que creemos muy necesario.

2. Problemas en torno a su falta de regulación legal.

Esta operación financiera se encuentra integrada por diversos contratos, entre los cuales podemos distinguir el contrato de compraventa, que celebra la empresa de leasing con el proveedor o fabricante, y el contrato de leasing propiamente tal, entre la empresa de leasing y el usuario. Es más, como esta operación lleva aparejada la opción de compra del bien por parte del usuario, eventualmente puede existir un contrato de compraventa entre la empresa de leasing y el usuario, cuando este último decida hacer uso de esta opción.

¹³⁹ Ver: Página Web del Instituto Chileno de Derecho Tributario: *Conversaciones Tributarias del Instituto Chileno de Derecho Tributario. El Leasing Inmobiliario*: <http://www.ichdt.cl/leasing.htm/>.

¹⁴⁰ Ver: Página Web del Instituto Chileno de Derecho Tributario: ob.cit.: <http://www.ichdt.cl/leasing.htm/>.

Ahora bien, si nos enfocamos en la regulación legal de cada uno de los contratos involucrados en esta operación, es dable percatarse que el problema de falta de regulación se presenta en el contrato de leasing propiamente tal, ya que el o los contratos de compraventa que se pueden ver involucrados, quedan regidos por sus normas propias contenidas en el Libro IV, Título XXIII del CC, y en el Libro II, Título II del CdC, ambos denominados “De la compraventa”.

Si recordamos, en el primer capítulo señalamos muchas de las ventajas que ofrece el leasing, pues bien, ahora podríamos decir que la falta de una reglamentación legal sistemática, es su principal desventaja, especialmente para el usuario.

Como consecuencia de esto, es posible señalar que nos encontramos ante un ‘contrato atípico’, donde su falta de regulación posibilita, teóricamente, a los sujetos involucrados en el contrato, contar con la libertad de convenir sus estipulaciones en igualdad de condiciones. Sin embargo, si analizamos lo que ocurre realmente en la práctica, es posible percatarse que es la empresa de leasing la que hace predominar su voluntad frente a la del usuario¹⁴¹, quedando este último en desventaja y con muy pocas posibilidades de negociar, pasando a formar parte de los denominados ‘contratos de adhesión’.

Al ser una de las principales características de esta operación la cesión del uso y goce del bien que la empresa de leasing hace al usuario, se hace necesario determinar el régimen jurídico aplicable. Para esto, gran parte de la doctrina y la jurisprudencia ha asimilado esta figura a alguno de los contratos tradicionales o a un conjunto de ellos, siendo la doctrina mayoritaria aquella que asimila el leasing con el contrato de arrendamiento, que como ya analizamos, no resulta adecuado.

Es más, esta asimilación con el arrendamiento, sumado a su falta de regulación, ha dado pie a injustas ventajas para la empresa de leasing, ya que al ampararse en las reglas del arrendamiento, que como sabemos, en su mayoría no son de orden público, las dejan sin efecto en forma convencional¹⁴². Esto se puede apreciar, por ejemplo, en la exoneración total de responsabilidad que impone, en la práctica, la empresa de leasing frente a turbación por parte de terceros.

¹⁴¹ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 345.

¹⁴² Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 355.

Como señala Sandoval “*la atipicidad es fuente frecuente de perplejidad para el estudioso del derecho, al verse privado de la seguridad que proporciona el hecho que los conceptos y categorías estén explicitados en el derecho positivo*”¹⁴³.

Si bien es cierto que en el leasing cobra especial relevancia la voluntad de las partes, a la hora de establecer las estipulaciones del contrato en que se materializará esta operación, es imprescindible el establecimiento de una regulación legal sistemática, que cubra las singularidades de esta operación, y que logre tutelar los intereses y derechos de las partes que intervienen, en especial del usuario que se encuentra en una situación de desventaja.

A nuestro parecer, esta regulación debiera incluirse en el CdC, dentro del Libro II denominado “De los contratos y obligaciones mercantiles en general”, ya que éste establece ciertos principios comunes a los contratos mercantiles, y posteriormente se ocupa de los contratos concernientes al comercio terrestre¹⁴⁴. O bien, dictarse una ley especial sobre leasing, que como vimos ya ha ocurrido en otros países, como Argentina y Colombia. Sin embargo, en cualquiera de estos casos, debiera tratarse de una regulación que incluya las diversas modalidades del leasing, y de esta forma incluir también la regulación del leasing habitacional, ya existente en la Ley 19.281.

Con todo, mientras ello no ocurra, y siga existiendo este vacío legal, los jueces deberán utilizar los métodos de integración del Derecho para poder resolver las controversias que surjan como consecuencia de esta operación. De esta manera, deberán seguir aplicando las reglas generales de los contratos, y la analogía jurídica, en virtud de la cual una solución prevista por la ley para un determinado caso, se traslada a otro caso no previsto por la ley, aunque similar al que sí se encuentra previsto. No obstante, como ya vimos, esto no es lo más recomendable, ya que igualmente se generan controversias de opinión en la jurisprudencia chilena, al no estar claramente definida la naturaleza jurídica del leasing.

En fin, esta falta de regulación legal uniforme tiene graves consecuencias para el uso de esta figura, tan beneficiosa a la hora de buscar financiamiento e inversión, ya que produce incertidumbre al momento de decidir utilizarla, pues no existe certeza en cuanto a

¹⁴³ Sandoval López, Ricardo: ob. cit., pág. 372.

¹⁴⁴ Código de Comercio de la República de Chile, Mensaje del Ejecutivo.

los derechos y obligaciones con que cuenta cada parte, generando, de esta manera, inseguridad en los posibles contratantes de esta operación, especialmente en el usuario.

CONCLUSIONES

En la actualidad, el leasing se ha posicionado como una importante figura de financiamiento e inversión, por las numerosas ventajas que concede, especialmente para los empresarios.

Por otro lado, y en virtud de lo investigado, podemos concluir que el leasing no consiste en un solo contrato, sino que estamos ante una operación financiera compuesta por diversos contratos, dentro de los cuales se distingue el de compraventa, celebrado entre la empresa de leasing y el proveedor o fabricante, y el contrato de leasing propiamente tal, entre la empresa de leasing y el usuario. También, eventualmente puede existir un contrato de compraventa entre la empresa de leasing y el usuario, en caso de que este último decida hacer uso de la opción de compra al finalizar el contrato.

Teniendo en cuenta esto, al analizar la naturaleza jurídica del leasing llegamos a la conclusión que nos encontramos ante una operación compleja, única, indivisible, e imposible de asimilar a otras figuras jurídicas, ya que constituye un negocio jurídico abierto, de naturaleza sui generis.

Por otro lado, podemos señalar que se trata de una figura atípica en Chile, ya que no cuenta con una regulación legal sistemática, sino que solo encontramos ciertas circulares y normas aisladas que se refieren a esta operación, exceptuando el caso del leasing habitacional. Así, luego del presente estudio, a nuestro parecer, queda en evidencia las variadas consecuencias negativas que conlleva esta atipicidad, dentro de las que encontramos la inseguridad e incertidumbre a la hora de utilizar esta figura, y la imposibilidad de contar con una jurisprudencia uniforme en torno a su naturaleza jurídica.

Finalmente, después del estudio de este último punto, creemos que existen argumentos plausibles para afirmar que en Chile es imperativa la necesidad de dictar una normativa especial que regule el marco legal del contrato en que se materializa el leasing. Esta normativa debiera regular las diversas modalidades del leasing, incorporando aquella ya existente sobre leasing habitacional, y establecer los derechos y obligaciones mínimas de los actores, ya que el objetivo no es distorsionar esta figura en la que cobra especial relevancia la voluntad de las partes.

BIBLIOGRAFÍA

A) Obras de Doctrina:

- Amat, Oriol: *El leasing: Modalidades, funcionamiento y comparación con otras opciones*, Ediciones Deusto, Madrid, 1990.
- Bonfanti, Mario: *Contratos Bancarios*, Editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1993.
- Carmona Gallo, Carlos: *Contrato de Leasing Financiero*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1979.
- Chuliá Vicént, Eduardo; Beltrán Alandete, Teresa: *Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos*, Tomo III, José María Bosch Editor, Barcelona, 1998.
- De Solminihac Iturria, Jaime: *Compendio de Derecho Comercial*, Tomo 4, Sociedad Editora Metropolitana, Santiago de Chile, 2003
- Escobar Gil, Rodrigo: *El Contrato de Leasing Financiero*, Editorial Temis, Bogotá, 1984.
- Federación Colombiana de Compañías de Leasing: *Manual Jurídico del Leasing*, Alvear Editor, Bogotá, 2010.
- Freeman C, Roberto: *Leasing, Trama Financiera de las Empresas*, Editorial Ediar, Santiago de Chile, 1984.
- Fresneda Saieg, Mónica, Hernández, Carlos, Frustagli, Sandra: *Leasing*, Editorial LexisNexis, Buenos Aires, 2002, disponible en <http://forodelderecho.blogcindario.com/2008/08/00655-leasing-hernandez-frustagli-fresneda.html>, última visita 22.12.2011.
- León Tovar, Soyla H.: *El arrendamiento financiero (Leasing) en el Derecho Mexicano, una opción para el desarrollo*, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, 1989.
- Palacios Gómez, Galvarino: *Naturaleza Jurídica y Licitud del Contrato de Leasing en el Derecho Chileno*, en “Revista de Derecho”, N° 21, Universidad Católica de la Santísima Concepción, Concepción, 2010.

- Parada Daza, J. Rigoberto: *Instrumentos de Financiamiento e Inversión: factoring, leasing, securitización y ADR*, Editorial Jurídica Conosur, Santiago de Chile, 1995.
- Puelma Accorsi, Álvaro: *Contratación Comercial Moderna*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1991.
- Ramos A, Ramón; Torres S, Gabriel: *Leasing Operativo y Financiero: Tratamiento Comercial, Financiero, Contable y Tributario*, Segunda edición, Editorial ConoSur, Santiago de Chile, 1997.
- Rodríguez Elorduy, Armando: *El Arrendamiento Financiero en México*, Revista de Administración Pública N° 81, Instituto Nacional de Administración Pública, Ciudad de México, 1991.
- Rodríguez Mateos, Pilar: *El Contrato de Leasing Mobiliario Internacional*, Editorial Eurolex, Madrid, 1997.
- Sandoval López, Ricardo: *Contratos Mercantiles*, Tomo II, Editorial Jurídica de Chile, Primera edición, Santiago de Chile, 2003.
- Sierralta Ríos, Aníbal: *Negociación y Contratación Internacional (Teoría y Casos)*, Primera Edición, Editorial Legis, Lima, 2007.
- Torrontegui Martínez, Miren: *Leasing: Aspectos técnicos, económicos y jurídicos*, Primera edición, Editorial Universitaria, Quito, 1993.

B) Otras fuentes:

- Asociación Chilena del Leasing, disponible en <http://www.achel.cl>, última visita 22.12.2011.
- Asociación de Leasing de Argentina, disponible en <http://www.leasingdeargentina.com.ar>, última visita 22.12.2011.
- Asociación Española de Leasing y Renting, disponible en <http://www.ael.es>, última visita 22.12.2011.
- Banco Santander – Leasing, disponible en <http://www.santander.cl/canales/empresas/productos/leasing.asp>, última visita 22.12.2011.

- Diccionario de la Lengua Española, disponible en <http://www.rae.es>, última visita 22.12.2011.
- Federación Colombiana de Compañías de Leasing, disponible en <http://www.fedeleasing.org.co>, última visita 22.12.2011.
- Federación Latinoamericana de Leasing, disponible en <http://www.leasingabel.org.br/fel/>, última visita 22.12.2011.
- Instituto Chileno de Derecho Tributario: *Conversaciones Tributarias del Instituto Chileno de Derecho Tributario. El Leasing Inmobiliario*, disponible en <http://www.ichdt.cl/leasing.htm>, última visita 22.12.2011.
- Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias: *Arrendamiento Financiero, Regulación Legal en España*, disponible en <http://www.iberfinanzas.com/index.php/A/arrendamiento-financiero-regulacion-legal-en-Espana.html>, última visita 22.12.2011.
- Peuriot Canterini, Luis Felipe: *Supuestos Económicos del Derecho Comercial. Concepto y Contenido del Derecho Comercial. Fuentes*, apunte de la cátedra “Derecho Comercial, Actos Mercantiles y Organización Jurídica de la Empresa”, impartida en la Escuela de Derecho de la Universidad de Valparaíso, Valparaíso, 2010, sin publicar.
- Superintendencia de Valores y Seguros, disponible en <http://www.svs.gob.cl/sitio/index.php>, última visita 22.12.2011
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, disponible en <http://www.sbif.cl>, última visita 22.12.2011.
- The Alta Group Latin America: *The Alta LAR 100 Report*, disponible en <http://thealtagroup.com/latin-america/our-perspectives/the-alta-lar-100-report/>, última visita 22.12.2011.
- UNIDROIT: *Status of the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing - Signatures, Ratifications*, disponible en <http://www.unidroit.org/english/implement/i-88-l.pdf>, última visita 22.12.2011.

C) Textos normativos:

A. Normas Nacionales:

a. Legislación:

- Código Civil de la República de Chile.
- Código de Comercio de la República de Chile.
- Ley 19.281, Diario Oficial, de 23 de diciembre de 1993, República de Chile.

b. Normas Reglamentarias:

- Circular N° 2.392 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, de 9 de septiembre de 1988.
- Circular N° 2.178 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.
- Circular N° 603 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.
- Circular N° 2.257 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de mayo de 1987.
- Circular N° 2.293 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de octubre de 1987.
- Circular N° 2.392 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de septiembre de 1988.
- Circular Filiales N°s 8 y 9 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de diciembre de 1989.
- Circular Filial N° 14 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de julio de 1991.
- Circular Filial N° 18 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de agosto de 1992.
- Circular Filial N° 26 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de enero de 1996.
- Circular Filial N° 28 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de enero de 1996.
- Circular N° 939 de la Superintendencia de Valores y Seguros de abril de 1990.

B. Normas Extranjeras:

- Convención de UNIDROIT sobre Leasing Financiero Internacional, de 28 de mayo de 1988, Ottawa, Canadá.

D) Jurisprudencia:

- “Seguros de Vida L. C. S.A., (XXX) con Empresa Constructora C. Limitada (ZZZ)”, Centro de Arbitraje y Medición de Santiago, Rol 148-99, Sentencia 06.03.2000.
- “Ventas y servicios - nuevo texto ley impuesto a las - art. 2º, nº 1 - art. 8º D.L. nº 825 - art. 21º, 31º y 33º bis - Ley de la renta - Ley nº 19.281 sobre Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Venta - art. 1915 y 1916 CC - Circular nº 41, de 1990”, Subdivisión normativa, Departamento de Impuestos Indirectos, Oficio N° 3.747, Sentencia 05.10.1999.